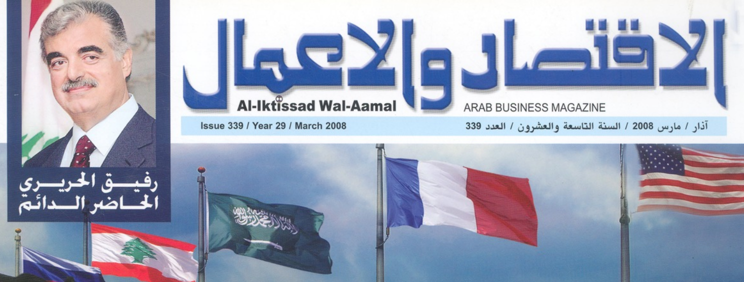
الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 339 / Year 29 / March 2008

آذار / مارس 2008 / السنة التاسعة والعشرون / العدد 339



رفيق الحريري
الحاضر الدائم

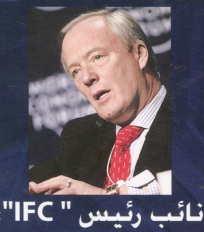
شهر الإستحقاقات



مها الغنيم:
الشراكة
مع الخارج

المصارف في لبنان:
ترتيب 2007

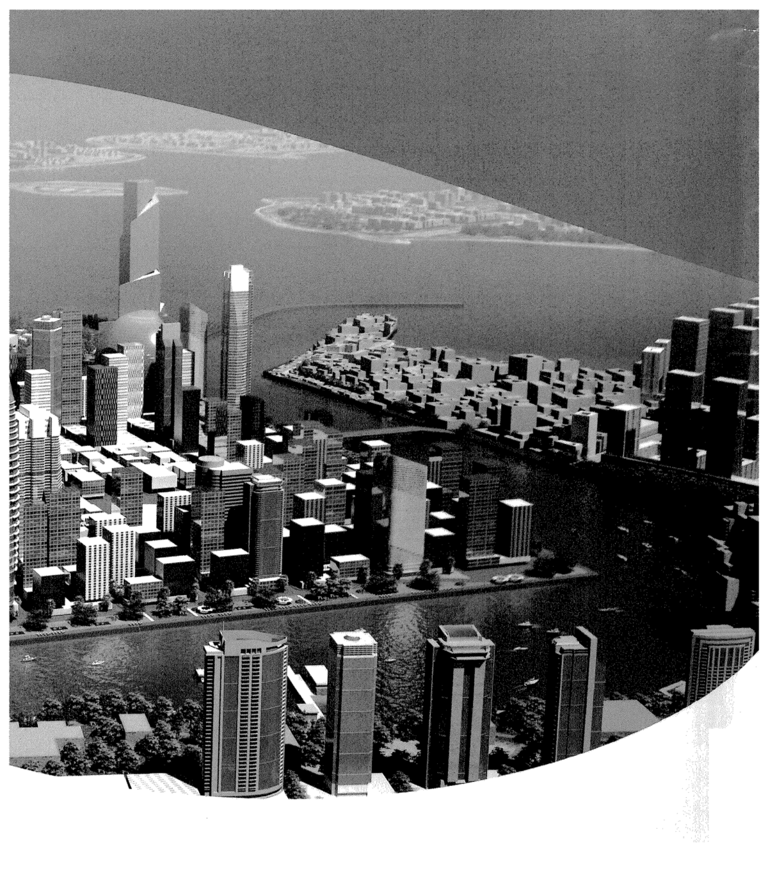
ISSN 1991-2404



نائب رئيس "IFC":
إهتمام خاص بالسعودية



جوزيف عون
أوّل رئيس عربي
لجامعة أميركية



nakheel.com

Dubai Waterfront (2007/101)

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Info. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor-in-Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

HEAD OFFICE:
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra-Beirut 1103 2100
Tel : + 961 1 353577/8/9 - 780200
Fax: + 961 1 354952 - 780206
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: + 966 1 293 2769
Fax: + 966 1 293 1837

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : + 971 4 2941441
Fax: + 971 4 2941035
Email: iktissad@iktissad.com

www.iktissad.com

Advertising contact:
E-mail: advert@iktissad.com
Fax: +961 1 863958
Contact person: Fawaz Kaddouh

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سورية 150 ل.س • الاردن 4 دينارات
• السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار • البحرين 2.5 دينار
• قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما • عمان 2.5 ريال
• اليمن 500 ريال • مصر 10 جنيهات • ليبيا 9 دنانير
• تونس 7 دنانير • المغرب 70 درهما

• FRANCE - GERMANY - GREECE - ITALY - SPAIN - SWITZERLAND 8 Euro
• CYPRUS 4 LC • U.K. 4 LS • CANADA $ 11
• AUSTRALIA $ 10 Aus • U.S.A. $ 8

الاشتراك السنوي:
الدول العربية 80 $
الدول الاوروبية 80 Euro
الدول الاميركية 100 $
الدوائر الحكومية والمؤسسات 150 $

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات
طباعة: شمص للطباعة والنشر ش.م.ل

هذا العدد

يحفل شهر مارس الحالي بجملة من الاستحقاقات التي سيتحدد في ضوئها مسار التطورات في المنطقة خلال الفترة المقبلة. ويبدو ان الخيارات ستكون بين السيئ والأسوأ، أي بين السيناريو الأكثر تشاؤماً والمتمثل في اتجاه الأوضاع إلى انفجار كبير يأخذ شكل حرب أو حروب محدودة واضطرابات، وبين السيناريو الأكثر تفاؤلاً المتمثل في استمرار حال الستاتيكو ولكن مع إضافة جرعة اكبر من التأزم السياسي.

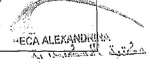
وفي كلتا الحالتين فإن الخاسر الأكبر هو مشروع الازدهار والرخاء والتنمية الذي بلغ أبعاداً غير مسبوقة في دول الخليج، وبدأ بالانتشار نحو الدول العربية الأخرى.

ولذلك فإن التطورات السياسية التي تنتج الحروب والاضطرابات وبالتالي الدمار والتخلف، بدأت تفرض نفسها على أغلفة "الاقتصاد والأعمال"، إلى جانب تطور ونمو الاقتصادات العربية وقطاعات الأعمال وقصص نجاح الشركات العربية مثل "جلوبل"، حيث تضطلع هذه الشركات بدور رئيسي في إنتاج ونشر الازدهار والرخاء في مختلف دول المنطقة.

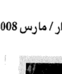
يضاف إلى ذلك دور هذه الشركات في تعميق اندماج الاقتصادات العربية وقطاعات الأعمال بالاقتصاد العالمي بما يعزز قوة هذه الاقتصادات وتلك القطاعات. وهو ما نجحت في تحقيقه "جلوبل" وعدد كبير من الشركات العربية التي تحولت خلال فترة قصيرة إلى شركات إقليمية بل ودولية.

ولما كان النجاح والازدهار والرخاء، هو حالة عامة، فإنه يشمل من دون شك الدول والمجتمعات والشركات وصولاً إلى الأفراد. ويمثل **جوزف عون** الذي أجرت "الاقتصاد والأعمال" حواراً شاملاً معه، نموذجاً للنجاح على المستوى الفردي، وتعبيراً عن قدرات المواطن العربي، فقد تبوأ منصب رئاسة جامعة نورث إيسترن في أميركا ليكون بذلك أول عربي يتولى رئاسة جامعة كبرى في أميركا الشمالية عموماً.

كما يتضمن العدد مجموعة متنوعة من المواضيع والتحقيقات عن قطاعات الأعمال في غير دولة عربية، كما يتضمن متابعة للمؤتمرات التي تنظمها مجموعة الاقتصاد والأعمال، حيث سيتم نهاية شهر مارس الحالي تنظيم مؤتمر عن "الاستثمار السياحي والعقاري في اليمن"، يليه في شهر أبريل "ملتقى عمان الاقتصادي".



العدد 339 الاقتصاد والأعمال



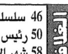
محتويات آذار / مارس 2008



86

افتتاحية

اقتصاد وأعمال



الملف

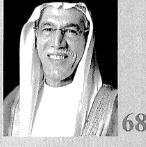




20

مقابلة

المصرفية



68

اقتصاد عربي

مؤتمرات



24

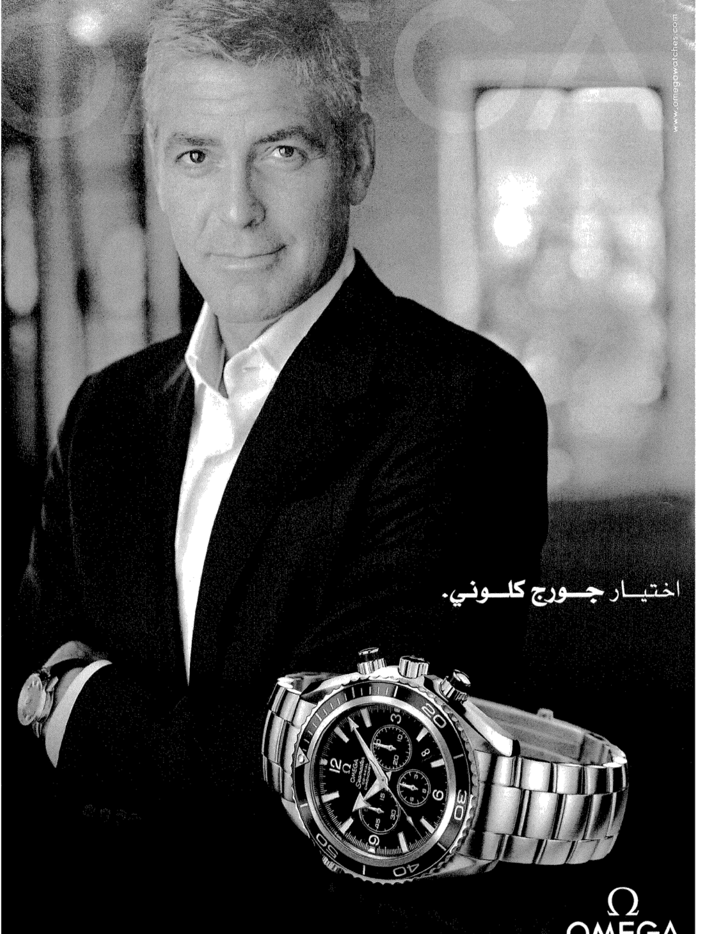
تأمين

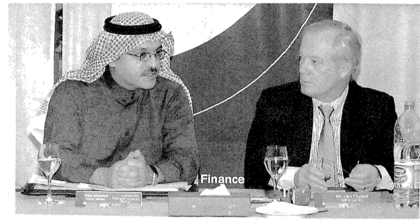
سياحة

معلوماتية واتصالات



30


www.omegawatches.com
اختيار جورج كلوني.
OMEGA
swiss made since 1848



لارس ثانيل ومدير "IFC" في السعودية وليد بن عبد الرحمن المرشد

نائب رئيس "IFC": الأولوية في السعودية للسكن والمؤسسات الصغيرة والمتوسطة

الرياض - الاقتصاد والأعمال

تجاوزت الاستثمارات المُباشرة لـ"مؤسسة التمويل الدولية" (IFC) في السعودية مبلغ 500 مليون ريال العام 2007، كما وصل تمويل المؤسسة للشركات السعودية التي تتوسّع خارج سوقها إلى نحو 1,4 مليار ريال... "وسنستمر بالتوسع وبتأكيد التزامنا تجاه شراكتنا الراسخة مع المملكة وتنمية القطاع الخاص فيها"؛ كما يقول نائب الرئيس التنفيذي "IFC" لارس ثانيل.

بلغت مساهمة مكتب الرياض للسنة المالية 2007 نحو 1,2 مليار ريال، بنسبة تفوق 25 في المئة من إجمالي استثمارات "IFC" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا البالغة 4,5 مليارات ريال. "وقد تركّزت استثماراتنا في السعودية على قطاعات التمويل الإسكاني والتأمين والتأجير التمويلي".

يَرى **ثانيل** "أن قرار مجلس الوزراء السعودي، مؤخراً، القاضي بالتعجيل بإصدار نظام الرهن العقاري ووضع التشريعات والأنظمة الضابطة له، خطوة إيجابية وغاية في الأهمية لتنمية السوق العقارية وقطاع التمويل الإسكاني تحديداً".

وهو يشير إلى توقيع "IFC" إتفاقية، برعاية وزير المالية د. **ابراهيم العساف**، مع "صندوق الاستثمارات العامة" و"المؤسسة العامة للتقاعد" و"المؤسسة العامة للتأمينات الاجتماعية"، لتنشيط قطاع تمويل شراء المساكن للمواطنين، وهي تنص على تقديم المؤسسات الأربع بالتساوي تمويلاً طويل الأجل لمؤسسات التمويل الإسكاني السعودية المُرخّصة من "مؤسسة النقد العربي السعودي" (ساما) بمبلغ إجمالي قدره 1,5 مليار ريال.

ويعتبر "أن هذه الاتفاقية مهمة جداً كمقدّمة لإيجاد الحلول للمشكلة الإسكانية في المملكة، إلاّ أنها ليست الحل بذاته، فالحاجة هائلة للحصول على مساكن إذ تُقدّر بمليونيْ وحدة سكنية خلال السنوات العشر المقبلة، ويجب القيام بسرعة بخطواتٍ مُماثلة لمواكبتها".

IFC 2007

خصّصت "مؤسسة التمويل الدولية" تعهداتٍ بقيمة 8,2 مليارات دولار للسنة المالية 2007، فضلاً عن تعبئة 3,9 مليارات دولار إضافية من خلال القروض المشتركة والتمويل الهيكلي، لنحو 299 مشروعاً استثمارياً في 69 بلداً. كما قدّمت خدماتٍ استشارية في 97 دولة حول العالم.

وبالنسبة لدعم المؤسسات المالية تحديداً، شهدت استثمارات "IFC" في مثل هذه المؤسسات، على مدى الأعوام الخمسة الأخيرة، زيادةً قدرها خمسة أضعاف لتصل إلى مليارَيْ دولار تقريباً العام الماضي. وفي العام 2006 وصل عدد القروض التي منحتها هذه المؤسسات المالية المدعومة من "IFC" إلى نحو 9 ملايين قرض بقيمةٍ إجمالية تفوق 96 مليار دولار.

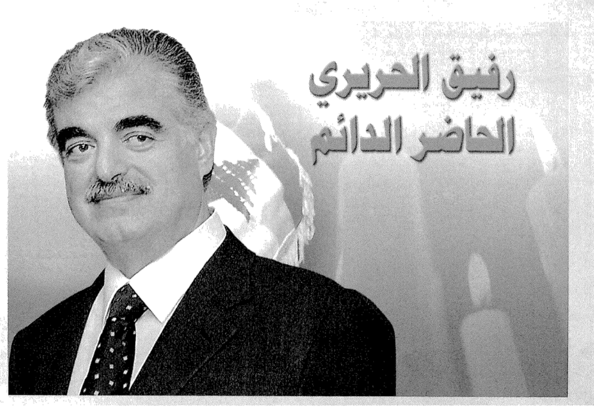
من هذه الخطوات؛ بحسب **ثانيل**، "والتي تُؤكّد على إهتمام "مؤسسة التمويل الدولية" الكبير بدعم قطاع الإسكان في السعودية، قيامنا بالمساهمة بمبلغ 100 مليون ريال في تأسيس الشركة السعودية لتمويل المساكن "سهل"، المتخصصة بالتمويل الإسكاني المتوافق مع الشريعة الإسلامية، بالشراكة مع "دار الأركان" و"البنك العربي الوطني" و"شركة مملكة التقسيط"".

إلى ذلك، "قدّمت "IFC" دعماً ائتمانياً بقيمة 100 مليون ريال لـ "شركة مملكة التقسيط" لإصدار صكوك إسلامية مدعومة بالأصول والرهن في أسواق المال العالمية، ويُعدُّ الإصدار الأول من نوعه في منطقة الخليج العربي. كما منحت المؤسسة بنك "ساب" مُرابَحة طويلة الأجل قيمتها 188 مليون ريال ومدتها 12 عاماً لزيادة محفظة تمويل الإسكان لدى البنك".

يُشير **ثانيل** إلى "أن أسواق التمويل الإسكاني ما زالت محدودة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا عموماً والسعودية بشكل خاص، وسنستمر بالعمل مع شركائنا في المنطقة والمملكة لتنمية هذا القطاع وإيجاد الآليات المناسبة لكل سوق". لافتاً إلى "أن "IFC" لا تُقدِّم تمويلاً فحسب، بل توفر خبرات وتجارب دولية في مجال التمويل الإسكاني، حيث يساعد المنهج الذي نتبناه في بناء المؤسسات وزيادة الاستثمارات ودعم البيئة التنظيمية والقانونية للأعمال".

القطاع الآخر الذي توليه "IFC" العناية القصوى في المملكة والمنطقة هو دعم المؤسسات الصغيرة والمتوسطة (SMEs)، ويُشدِّد **ثانيل** على "أهمية زيادة فرص حصول هذه المؤسسات على تمويل، نظراً لِما تُسهِم به في خلق فرص العمل للشباب السعودي وتعميق التنمية الاقتصادية. إلاّ أن احتياجاتها المالية لا يتمُّ إيفاؤها بالقدر الكافي من قِبل المؤسسات المالية المحلّية المعنية، ما يعرقل قدرتها على النمو".

ويُضيف: "تحقق المحافظ الاستثمارية للمشروعات الصغيرة والمتوسطة لدى البنوك أرباحاً أعلى من المحافظ المصرفية الأخرى، غير أن العديد من المصارف تتعامل بحذر شديد مع هذا القطاع بسبب مخاطره القائمة. وهنا يأتي دور "مؤسسة التمويل الدولية" التي تقوم بمساعدة البنوك في التعامل مع إقراض المشروعات الصغيرة والمتوسطة بطريقةٍ تُمكّنهم من إدارة المخاطر المُحتملة". ■



سيذكرني قومي إذا جد جدّهم

وفي الليلة الظلماء يفتقد البدر

كأن هذا البيت الشهير لـ **ابن الرومي** لسان حال الرئيس الشهيد **رفيق الحريري** وهو ينظر من مقامه العلوي إلى ما آلت إليه حال لبنان بعد ثلاث سنوات من اغتياله الغادر في 14 فبراير من العام 2005. نعم جميع اللبنانيين العاقلين يذكرون اليوم **الحريري** ويكتشفون حجم الفراغ الهائل الذي خلّفه اغتيال هذا الرجل العملاق في عز مسيرة لبنان نحو التعافي والبناء والعودة إلى خريطة الأمم المتحضرة. اللبنانيون ومعهم العالم بأسره يكتشفون اليوم أن الهدف البعيد من اغتيال **الحريري** لم يكن إزالة رجل بل إزالة لبنان الذي كان أخذ يتعافى بصورة عجائبية وسريعة بقيادته الخلاقة وحيوية شعبه المتميزة. نعم فاجأ **الحريري** القوى التي استحدثت الحرب الأهلية في العامين 1975 و1976 عندما استطاع وبسرعة مدهشة وضع الأسس لوحدة لبنانية جديدة كسرت المتاريس والحواجز وأعادت توحيد البلد على قاعدة الإيجابيات والأمل والطموح الجامع للعيش الكريم والازدهار والسلام.

كان البلد بعد سنوات الكراهية والشحن الطائفي وانهيار هيبة الدولة بحاجة ماسة إلى قائد وطني يجمع ويثق به الجميع ويفوضونه بالتالي أمر إعادة البناء ولملمة أطراف الكيان ووضع القطار على السكة من جديد. ولم يوجد في لبنان يومها إلا رجل واحد يمكنه إنجاز تلك المهمة التاريخية هو **رفيق الحريري**. وقد سبقت سمعة **الحريري** ونجاحه وعزيمته الجبارة قدومه إلى لبنان لتسلّم أول حكومة حقيقية لمرحلة ما بعد الطائف، حتى كان كافياً الإعلان عن تكليفه بالمهمة لإعادة الاستقرار لليرة اللبنانية التي تحسّنت بصورة دراماتيكية في أيام لتستقر على سعر الصرف الذي ما زلنا نعرفه اليوم. وقد استطاع لبنان بفضل **الحريري** وإنجازاته وثقة العالم به المحافظة على النقد واستقراره رغم توالي الأزمات على البلد، والتي كان **الحريري** "الإطفائي" الدائم لها وصاحب الباع والوزن الدوليين اللذين مكّناه من استيعابها.

لقد فاجأ **الحريري** خصومه السياسيين بالسرعة التي تمكّن بها من إحياء الأمل بقيامة البلد وعودته ليكون أحد أكثر الأوطان حيوية وإسهاماً في تقدم المنطقة وقيمها الديموقراطية والتسامحية. فاجأهم ربما لأنهم استخفوا في البدء بقدرته وستراتيجيته البعيدة واعتقدوا أن في الإمكان استنزافه في المشكلات الداخلية والصراعات العقيمة بحيث ينتهي به الأمر إلى ترك مهمته والتخلي عن أحلامه أو الرضوخ إلى تركيبة الأمر الواقع والقبول بالحدود الموضوعة لأهل الحكم في لبنان. لكن هامة **الحريري** وحيثياته بدأت تظهر مع الوقت، وقد تأكد أن قامة الرجل وامتداداته وقوته متعددة الوجوه أكبر بكثير من أن يحجر عليها في سجن ذهبي أو أن ترتدع عن المضي في الطريق الذي رسمه الرجل لنفسه ولأجيال لبنان من بعده. بسبب تلك المعارضة الشرسة لأحلامه النيّرة ورؤيته الطموحة للبلد انقلب مشروع **الحريري** مع الوقت إلى سباق بين المستقبل وخيارات النهوض اللبناني وبين قوى الإعاقة وجر البلد إلى الوراء بشتى الطرق وتحت مختلف الأعذار، واتضح في وقت ما أن **الحريري** أصبح يتحمل منفرداً تقريباً وزر تلك المواجهة مع تنين بعشرات الرؤوس ينفث النيران على كل عمل من أعماله أو مبادرة من مبادراته الهادفة لإحياء البلد الذي أحبه.. حتى الشهادة.



سعد الدين الحريري

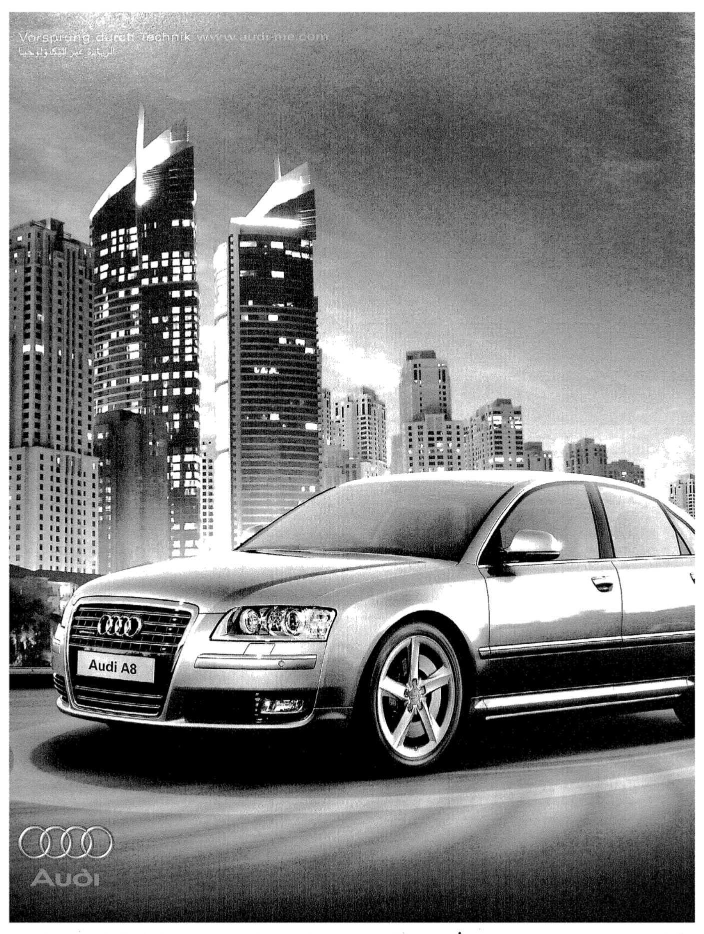
نجح **الحريري** في مهمته إلى حد كبير، لأنه كان يعرف اللبنانيين ويعرف صلابتهم وعنفوانهم وقدرتهم الخلاقة على ركوب المصاعب واحتمال الخسائر ثم البناء من جديد. وقد راهن **الحريري** على مخزون الحيوية اللبنانية بأن ضرب هو نفسه المثل الأعلى لما يمكن للبناني أن يفعله عندما يكون حراً وعندما تتاح له الفرص. وقد كان منذ اليوم الأول لعودته إلى لبنان (وحتى قبل عودته) لولباً للحركة وقوة عقلية وعاطفية مندفعة بصورة هائلة. وقد ضرب **الحريري** المثل الأعلى أيضاً عبر برنامجه الشهير الذي أدى إلى ابتعاث أكثر من 30 ألف طالب لنيل التخصصات الجامعية العليا في أفضل جامعات لبنان أو الجامعات الأجنبية، وهذا الجيش من المهارات والطاقات سيلعب في ما بعد دوراً رئيسياً في النهضة الاقتصادية والإعمارية للبلد، كما سيوفّر في الوقت نفسه أحد أهم مصادر المهارات اللبنانية التي انطلقت للعمل في الخارج سواء في الخليج أو في البلدان الصناعية المتقدمة.

الذي قرر إزالة **الحريري** كان واضحاً إذاً في كونه لم يستهدف الرجل فقط، بل كان يستهدف مشروع لبنان الجديد والعروبة التقدمية المنفتحة على العالم، وفي الوقت نفسه الإسلام المعتدل الحضاري الذي يستطيع التحاور بأرقى المستويات مع دول العالم وقادته السياسيين والروحيين أيضاً.

واليوم، ينظر اللبنانيون إلى الشوارع الصاخبة والعصبيات الجاهلية المنفلتة من عقالها وصناعة التحريض التي تسعى لتدمير كل ما تم بناؤه بصبر وتضحيات، فيكتشفوا كم هم في حاجة إلى مثال الرئيس **الحريري** وإنسانيته وتسامحه وحسه الوطني الجامع. وهم يرددون القول في مسامراتهم وأحاديثهم "لو كان **الحريري** موجوداً لما حدث كل ذلك لأنه كان سيجد السبيل لطمأنة الجميع وتهدئة الخواطر ودفع الجميع إلى مواقف الإيجابية والحوار والثقة بالآخر".

أما في غيابه فقد انفتحت هوة كبيرة يبحث البلد عمن يسدها الآن. وها هي الأنظار تصبو إلى **حريري** آخر فيه سر شخصية أبيه الجذابة وتكوينه الحضاري الواسع وصبره ورؤيته الإيجابية التي تشدد دوماً على التلاقي وعدم جعل الخلافات تحجب نواحي الالتقاء والمصالح المشتركة بين مختلف الأفرقاء. لقد تسلّم **سعد الحريري** مهمات جساماً من دون أي استعداد لكنه أثبت وفي وقت قصير نضجاً متزايداً وحنكة وخبرة تسمح بالقول أنه استطاع توفير استمرارية كاملة في النهج **الحريري** الذي رسخه الرئيس الشهيد. واللبنانيون يتطلعون بالطبع إلى الوقت الذي يمنح فيه **سعد الحريري** الفرصة الحقيقية لمتابعة ما بدأه الأب المؤسس ووضع كل طاقاته وخبرته التي استقاها من إدارة المشاريع والأعمال المتنوعة في ورشة إنهاض البلد من عثراته ووضعه مجدداً على سكة النمو والتآلف الوطني والتقدم والازدهار. ■

"الاقتصاد والأعمال"


Vorsprung durch Technik www.audi-me.com
الريادة عبر التكنولوجيا
Audi A8
Audi

"المعبر" الإماراتية تنشئ "مدينة الورد" في تونس بـ 10 مليارات دولار

تنفّذ شركة "المعبر الدولية" مشروعاً استثمارياً كبيراً في منطقة أريانة شمال العاصمة التونسية، هو عبارة عن مدينة طبية للعلاج السياحي تضم مرافق سكنية وتجارية وسياحية وتحمل إسم "بلاد الورد".

واطلع الرئيس التونسي **زين العابدين بن علي** على مكونات المشروع من خلال مجسم عرضه العضو المنتدب في شركة "المعبر" **يوسف النويس**، بحضور وزير خارجية دولة الإمارات العربية المتحدة الشيخ **عبد الله بن زايد آل نهيان** الذي زار تونس مؤخراً.

وأبدى الرئيس **بن علي** اهتماماً بخصائص المشروع الذي تعهد المستثمر بمعالجة "السبخة"، وهي المنطقة المغمورة بالمياه في أريانة، مع المحافظة على المنظومة البيئية للمنطقة، واحترام الطابع المعماري التونسي.

واعتبر **يوسف النويس** موافقة **بن علي** بمثابة الإشارة لإنطلاق مرحلة التنفيذ، لاسيما أن مذكرة تفاهم وقعت مع الحكومة التونسية في ديسمبر الماضي. وقال **النويس**: "إن هذا المشروع سيحوّل "السبخة" من مصب للفضلات إلى مدينة فخمة وراقية".

وأوضح **النويس**، في ندوة صحفية شارك فيها المشرف على المشروع **عزمي عوران**، ومصممه **لاري بويوس**، أن المشروع يقع على مساحة 5 آلاف هكتار، وستصل تكلفته إلى نحو 10 مليارات دولار. وهو مشروع فريد من نوعه في جنوب المتوسط، سيكون عبارة عن مدينة عصرية متكاملة، فيها مدينة صحية من طراز دولي، وممرات مائية داخلية، ومرافق سياحية وسكنية، تعززها منشآت رياضية ومراكز تجارية للتسوّق والأعمال، إضافة إلى مواقع الترفيه والمساحات العامة.

وأضاف: "أطلقنا على المشروع إسم "بلاد الورد" اقتباساً من الإسم القديم لمدينة أريانة الشهيرة بورودها ومناخها الجميل. وسيوفّر المشروع عبر ممراته المائية الداخلية نحو 50 كلم من الشواطئ. ويعتبر المشروع تحدياً كبيراً لأنه سيبنى على أرض مغطاة بالمياه، الأمر الذي استوجب دراسات لمدة سنتين قامت بها شركات دولية متخصصة".



الرئيس بن علي يطلع على تصميم "مدينة الورد" من يوسف النويس، وبدا إلى جانبه الشيخ عبد الله بن زايد آل نهيان والمستشار الأول لدى الرئيس سليم التلاتلي

ويتوقع أن تتواصل عملية الانجاز على مدى عقدين من الزمن، لكن على مراحل أولها لمدة 5 سنوات، وتشمل 300 هكتار تقام عليها المدينة الرياضية والصحية ووحدات سكنية وموانئ ترفيهية بكلفة تصل إلى 3 مليارات دولار.

المعروف أن شركة "المعبر الدولية" تأسست قبل نحو سنة بمساهمة من كبريات شركات التطوير العقاري في إمارة أبوظبي، وهي "الدار" و"صروح"، "ريم للاستشارات"، "ريم الدولية" وشركة "القدرة القابضة". ويبلغ رأس مال "المعبر" 150 مليون دولار يتوقع أن يتضاعف قريباً، ومقرها أبوظبي، وهي تعمل على تطوير مشاريع عدة في كل من المغرب وليبيا وكازاخستان والسودان وبلاروسيا وماليزيا ومصر.

ومن المرتقب أن تبدأ شركة "المعبر الدولية" بالعمل في مشروع في الرباط تبلغ كلفته 1,7 مليار درهم مغربي تحت إسم "باب البحر".

"مجموعة الوكيل التونسية" تتملّك "شركة المعامل الآلية بالساحل" (AMS)

في إطار برنامج خصخصة المؤسسات العامة في تونس، وقّعت "مجموعة الوكيل"، خلال حفل رسمي في مقر الوزارة الأولى في العاصمة التونسية، على اتفاق لشراء كتلة أسهم تمثل 90,76 في المئة من رأس مال شركة "المعامل الآلية بالساحل"، المملوكة من الشركة التونسية للبنك، أحد أهم المصارف التونسية التابعة للقطاع الحكومي.

وبذلك، انضمت شركة "المعامل الآلية بالساحل" إلى "مجموعة الوكيل"، وهي شركة تختص بتجهيزات توزيع المياه في المباني والأدوات المنزلية للمطابخ من الاينوكس، وهي حاصلة على شهادة الإيزو 9001 –مطابق للمواصفات.

وستتولى "مجموعة الوكيل" استغلال خبراتها لتطوير منتجات "المعامل الآلية بالساحل" اعتماداً على مخطط يبدأ تنفيذه قريباً ويهدف إلى تطوير الإنتاج كماً ونوعاً، كما أعلنت المجموعة أنها لن تطبق أي مخطط اجتماعي داخل المؤسسة بل سيحافظ العاملون فيها على عملهم وعلى جميع الامتيازات التي يتمتعون بها.



بسام الوكيل

والمعروف أن "مجموعة الوكيل" هي واحدة من المجموعات الاقتصادية التونسية الكبرى التي تنشط في ميادين الفلاحة والصناعات الثقيلة وتكنولوجيا الاتصال والمعلوماتية والمهن المتصلة بالبيئة والتجارة العالمية والهندسة الميكانيكية والاستشارة وقطاعات أخرى.

وكان **محمد الوكيل** أسس المجموعة قبل بضعة عقود، وعمل على تطوير نشاطها لاسيما بعد تولي أبنائه المسؤولية إلى جانبه، لتصبح من أهم المجموعات التونسية ذات النشاط الخارجي، حيث توسّعت عملياتها نحو البلدان المجاورة والبعيدة، من خلال اتفاقات شراكة مع مؤسسات أجنبية وبرامج تصدير نحو أسواق عدة كالجزائر والمغرب وليبيا والسودان وموريتانيا.

مجلس أعمال مشترك قطري تركي



رفعت ليوغلو وعيسى أبو عيسى، أثناء توقيع الإتفاقية بحضور، رئيس جمهورية تركيا عبد الله غول ورئيس مجلس الوزراء وزير الخارجية الشيخ حمد بن جاسم بن جبر آل ثاني

وقّعت "رابطة رجال الأعمال القطريين" مذكرتي تفاهم مع "إتحاد غرف التجارة التركية" (TOBB)، تهدف أحدهما لإنشاء "مجلس الأعمال القطري التركي المشترك".

وقّع المذكرتين، خلال انعقاد "ملتقى الأعمال القطري – التركي الأول"، الأمين العام لرابطة رجال الأعمال القطريين **عيسى عبد السلام أبو عيسى** ورئيس إتحاد الغرف وتبادل السلع، رئيس مجلس العلاقات الاقتصادية الخارجية التركي **رفعت هيسار جيك ليوغلو**.

وقال **أبو عيسى**: "إن مجلس الأعمال المشترك يهدف إلى تشجيع التعاون الاقتصادي وتبادل الخبرات وجميع أنشطة الأعمال بين البلدين، ومن خلال المجلس ستكون هناك فرص استثمارية أكثر وخلق قناة لتشجيع التعاون على مستوى الأعمال".

"البنك القطري - اليمني الإسلامي"

حافظ معياد

تم في اليمن اطلاق "البنك القطري – اليمني الإسلامي" بشراكة ما بين "بنك التسليف التعاوني والزراعي" في اليمن و"بنك الدوحة القطري". وقد حضر رئيس الوزراء اليمني **د. علي محمد مجوّر** مراسم توقيع مذكرة التفاهم ما بين رئيس مجلس إدارة "بنك التسليف التعاوني والزراعي" **حافظ معياد** ورئيس مجلس إدارة "بنك الدوحة"، رئيس مجلس إدارة البنك الشيخ **فهد بن محمد آل ثاني**.

ويبلغ رأس المال المصرح لـ"البنك القطري – اليمني الإسلامي" 100 مليون دولار ورأس المال المدفوع 50 مليوناً. ومن المقرر تدشين العمل الرسمي في البنك مطلع شهر مايو المقبل على أن تكون العاصمة صنعاء مقراً له، كما تضمنت مذكرة التفاهم التشديد على ضرورة تأسيس شركة تأمين قطرية – يمنية مشتركة.

وأوضح **معياد** "أن حصة "بنك التسليف التعاوني الزراعي" في البنك الجديد تبلغ 49 في المئة على أن يتولى "بنك الدوحة" شؤون تشغيل المصرف، كما تم الاتفاق أيضاً على اختيار شركة عالمية متخصصة لإجراء دراسة شاملة للبنية التحتية لـ"البنك الإسلامي" المقرر إنشاؤه، فضلاً عن دراسة وتقييم الأسهم". كما أضاف إن إنشاء هذا البنك سيساهم في تمويل الأنشطة الاستثمارية ودعم التنمية الاقتصادية والاجتماعية بما يواكب التطوّر المتسارع الذي يشهده الاقتصاد اليمني حالياً والتدفّق المتزايد للاستثمارات الخليجية والعربية والأجنبية. وكشف **معياد** أن "بنك الدوحة" يعتزم شراء حصة ستراتيجية من أسهم "بنك التسليف" تصل إلى 50 في المئة.

قطر تطرح للاكتتاب العام أسهم "الخليج الدولية للخدمات"



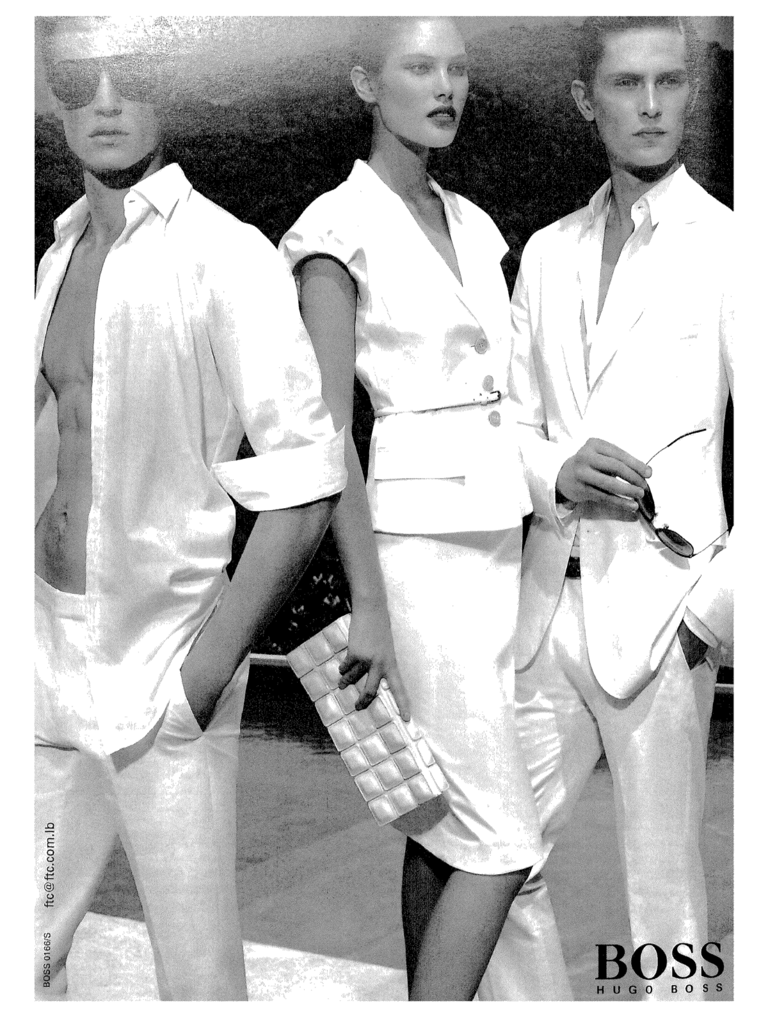
عبد الله بن حمد العطية

طرحت قطر للاكتتاب العام 65,8 في المئة من أسهم شركة "الخليج الدولية للخدمات"، وهي شركة قابضة تضم "شركة الكوت للتأمين وإعادة التأمين" (الكوت) و"الخليج العالمية للحفر" (GDI) وشركة "هليكوبتر الخليج". وستحتفظ شركة "قطر للبترول" بنسبة 30 في المئة من أسهم الشركة، وستخصص نسبة 4,2 في المئة بمؤسسات محددة، وهي "الهيئة العامة للتقاعد والمعاشات" و"صندوق التعليم والصحة" و"مؤسسة قطر للتربية والعلوم وتنمية المجتمع".

وحدد سعر السهم الواحد بـ 21 ريالاً قطرياً، وتكاليف الطرح بـ0,6 ريال. والاكتتاب العام مفتوح أمام جميع المواطنين القطريين، ابتداءً من 28 فبراير الماضي. وحدد الحد الأدنى للاكتتاب بالنسبة للمستثمرين الأفراد بـ 250 سهماً، مع إمكانية زيادة الاكتتاب بمضاعفات 50 سهماً، على ألا تزيد نسبة اكتتاب الفرد عن 1 في المئة من أسهم الشركة كحد أقصى.

وقال نائب رئيس مجلس الوزراء، وزير الطاقة والصناعة في قطر، ورئيس مجلس إدارة شركة "الخليج الدولية للخدمات" **عبد الله بن حمد العطية** تعليقاً على الطرح: "إن قطاع النفط ما زال يحتل المكانة الأكثر أهمية وحيوية بالنسبة لدولة قطر ولتطوير مجتمعها. ويتيح الطرح المبدئي للأسهم في الاكتتاب العام، الفرصة أمام المواطنين القطريين بالمشاركة في تنمية ثروة الصناعات النفطية لدى دولة قطر، إضافة إلى توفير التمويل الذي يتيح لـ"قطر للبترول" الاستمرار في دورها لتطوير الموارد الطبيعية".

وقد عينت "قطر للبترول" "بنك أتش أس بي سي" الشرق الأوسط، كمستشار مالي ومدير رئيسي للطرح المبدئي للأسهم في الاكتتاب العام، و"بنك قطر الوطني"، بصفة البنك الرئيسي لعملية الاكتتاب.



ftc@ftc.com.lb
BOSS 0166/S
BOSS
HUGO BOSS

نجيب ساويروس رئيساً لـ "الغرفة العربية الألمانية"


الوزير رشيد محمد رشيد

نجيب ساويروس

اختير رجل الأعمال المصري **نجيب ساويروس** رئيساً لمجلس إدارة "الغرفة العربية الألمانية للصناعة والتجارة"، خلفاً لـ **محمد فريد خميس**، الذي تولى رئاسة الغرفة لمدة عامين.

كما اختير الألماني **رينر هيريت** مديراً تنفيذياً للغرفة، خلفاً لـ د. **بيتر جربفوش**، الذي شغل هذا المنصب لمدة 25 عاماً.

وحضر وزير الصناعة والتجارة المصري **رشيد محمد رشيد** اجتماع الجمعية العمومية للغرفة، وألقى كلمة أكد فيها أن أي حكومة في مصر سواء الحالية أو التي تليها يتعين عليها مواصلة جهود الإصلاح والحفاظ على الاستقرار والاهتمام باللامركزية والمشروعات الصغيرة والمتوسطة.

وقال المدير التنفيذي الجديد للغرفة **رينر هيريت** إنه سيعمل على جذب الاستثمارات الألمانية إلى مصر، خاصة في مجالات الصناعة والتكنولوجيا وتدريب العاملين. ولم يستبعد إقامة منطقة صناعية ألمانية في مصر في حال عرضت الحكومة المصرية على نظيرتها الألمانية ذلك. وأشار إلى أنه سيوظف خبرته في ماليزيا، التي عمل فيها قبل مجيئه إلى القاهرة، بهدف إيجاد روابط اقتصادية قوية بين كل من مصر وماليزيا وألمانيا.

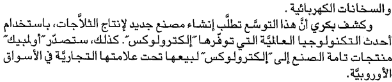
تحالف ستراتيجي بين "أولمبيك غروب" و"إلكترولوكس" العالميَّة


أحمد بكري

وقّعت "مجموعة أولمبيك" المصرية، المتخصصة في مجال تصنيع الأجهزة المنزلية، عقد شراكة ستراتيجيّة مع "شركة إلكترولوكس" العالميَّة، بهدف مضاعفة حجم مبيعاتها، خلال السنوات القليلة المقبلة، ليصل إلى 4 مليارات جنيه.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ "أولمبيك غروب" **أحمد بكري** أنَّ "أولمبيك" ستشهد، بعد هذا التحالف، تغيّراً ملحوظاً في حجم ونطاق أعمالها، بحيث ستكون الموزّع الوحيد لـ 4 من أكثر العلامات التجارية العالمية انتشاراً، مثل: "زانوسي"، "إلكترولوكس"، "AEG" و"فريجيدير".

كما سيكون هناك توسّع في العلامة التجاريَّة المشتركة "إيديال زانوسي" التي تُعتبر من أبرز العلامات التجاريَّة انتشاراً لغسّالات الملابس في مصر، لتشمل أيضاً مواقد الغاز والكهرباء والثلاجات والسخانات الكهربائية.



وكشف **بكري** أنَّ هذا التوسُّع تطلَّب إنشاء مصنع جديد لإنتاج الثلاّجات، باستخدام أحدث التكنولوجيا العالميَّة التي توفّرها "إلكترولوكس". كذلك، ستصدّر "أولمبيك" منتجات تامة الصنع إلى "إلكترولوكس" لبيعها تحت علامتها التجاريَّة في الأسواق الأوروبيَّة.

وقال إنَّ "أولمبيك غروب" و"إلكترولوكس" العالمية تشتركان في الأهداف نفسها التي ترمي إلى التوسّع الستراتيجي في المنطقة، وأنَّ التحالف بينهما سيؤدّي إلى قفزة في مستقبل صناعة الأجهزة المنزلية، حيث يعزّز جهود الأبحاث والتطوير التي تتميّز بها "إلكترولوكس"، وكذلك إمكانات التصنيع لدى "أولمبيك غروب".

يذكر أنَّ التعاون بين "أولمبيك" و"إلكترولوكس" يعود لنحو ربع قرن، عندما بدأت "أولمبيك غروب" بتصنيع وتوزيع غسّالات الملابس "إيديال زانوسي" في العام 1982.

"تمويل" الإماراتية تطلق ذراعاً استثمارية لها في مصر

بدأت شركة "تمويل" الإماراتية الخطوات التنفيذية لتأسيس شركة تابعة لها في مصر، بهدف الاستفادة من فرص النمو الكبيرة التي يوفرها قطاع الاستثمار العقاري في السوق المصرية.

ومن المقرر أن يبلغ رأس مال الشركة الجديدة المرخص به نحو 500 مليون جنيه، فيما يبلغ رأس المال المدفوع 100 مليون. وتحمل الشركة إسم "تمويل مصر للتمويل العقاري".

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "تمويل" **وسيم سيفي** "إن الشركة لديها ستراتيجية واضحة تهدف إلى تحقيق الريادة الإقليمية في هذا النشاط بعد أن عززت مكانتها في السوق الإماراتية منذ انطلاقها قبل 4 سنوات".

وأوضح أن النمو الذي تحققه السوق العقارية في مصر كان محفزاً لدخول السوق، لاسيما مع وجود عدد من كبرى الشركات الإماراتية المتخصصة بالتطوير العقاري في السوق المصرية. وفي مقدم هذه الشركات "إعمار"، "الفطيم"، "داماك"، "أملاك"، "القدرة القابضة". وسبق أن تعاملت "تمويل" مع هذه الشركات، وهي تعتبرها بمثابة شركاء نجاح لها في السوق المصرية.

مذكرة تفاهم بين "القدرة القابضة" وحكومة موريتانيا

وقّعت شركة "القدرة القابضة" مذكرة تفاهم مع الحكومة الموريتانية تنص على إقامة مشاريع في قطاعات العقار والصيد البحري والسياحة والزراعة.

وقع المذكرة رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب لـ "القدرة القابضة" **صلاح سالم بن عمير الشامسي** والمندوب العام لترقية الاستثمار في موريتانيا **محمد عبدالله ولدياها**.

وعبّر **الشامسي** عن رغبة "القدرة القابضة" في دعم تواجد القطاع الخاص الإماراتي في موريتانيا، واستعدادها للمساهمة في دفع برامج التنمية الاقتصادية والاجتماعية فيها. وأضاف: "تسعى الشركة من خلال هذه المذكرة إلى تنشيط البنية الاقتصادية والاجتماعية في الجمهورية الموريتانية عبر بلورة العديد من المشاريع التي تتطلع الشركة لتنفيذها وفق رؤية تخطط لبناء منظومة استثمارية ناجحة في هذا البلد الشقيق، حيث سيتم لاحقاً التوقيع مع الحكومة الموريتانية على اتفاقية الاستثمار المتعلقة بكل مشروع على حده".



صلاح الشامسي

محمد عبد الله ولدياها

من جانبه، أكّد **ولدياها** تقديره للدور الذي ستلعبه "القدرة القابضة" في تطوير جوانب اقتصادية واجتماعية حيوية في بلاده. كما وعد بأن تقدم الحكومة الموريتانية لشركة القدرة جميع الامتيازات والحوافز لتسهيل استثماراتها في القطاعات الاقتصادية المختلفة.

"فيناكورب" تتولى إدراج ARTES في "بورصة تونس"

أعلن المدير العام لشركة "فيناكورب" (تونس) **نورالدين الجبنياني** أن مجلس إدارة البورصة التونسية أعطى موافقته المبدئية لإدراج مؤسسة ARTES في السوق المالية، وذلك بطرح أسهمها للعموم. وتتولى عملية الإدراج شركة "فيناكورب للوساطة والهندسة المالية".

تختص شركة "الشبكة التونسية للسيارات والخدمات" (ARTES)، باستيراد وبيع السيارات وقطع الغيار، وهي وكيل سيارات رينو ونيسان في تونس. ويرأسها **المنصف مزابي**. وستطرح الشركة 36,6 في المئة من رأس مالها للاكتتاب، منها 16,1 في المئة للعموم، والباقي لمستثمرين أجانب.

والمعروف أن شركة "فيناكورب" كانت تأسست قبل نحو سنتين بمبادرة من **خالد آية خليفة**، وهو أحد أبرز الخبراء التونسيين في مجال الاستثمار وإدارة المحافظ والثروات. وهو عمل في هذا الحقل لسنوات في الكويت قبل أن يستقر في جنيف ليقوم بدور مهم في جذب الاستثمارات العربية والأجنبية نحو السوق المالية في تونس، فضلاً عن الاستثمارات المباشرة. ويتولى **خليفة** منصب نائب الرئيس في "فيناكورب"، في حين يرأس الشركة **عبد المحسن حيات**.

وإلى جانب الحركة التي أضفتها "فيناكورب" على السوق المالية التونسية منذ أن بدأت نشاطها، لابد من الاشارة إلى أن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" دخل مساهماً في رأس مال "فيناكورب" مطلع العام الماضي، معلناً أنه يتوجه نحو منطقة شمال أفريقيا للاستثمار في قطاعات عدة من خلال مساهمته في "فيناكورب".



باجرش متوسطاً السفير الحمدان (من اليسار) والسفير عوض؛ ويبدو أحمد عبد الله باطويل (أقصى اليسار) وفارس خالد بن هلابي

سفيرا السعودية ومصر يزوران "غرفة حضرموت"

عقد رئيس مجلس إدارة "غرفة تجارة وصناعة حضرموت" **عمر عبد الرحمن باجرش** اجتماعاً موسّعاً مع كلٍّ من سفيري السعودية ومصر في اليمن **علي محمد الحمدان** و**محمد مرسي عوض**. وحضر اللقاء، الذي انعقد في مقرّ الغرفة التجارية، أعضاء مجلس الإدارة وعدد من رجال المال والأعمال ومستثمرون، حيث جرى استعراض علاقات التعاون في المجالات الاقتصادية والتبادل التجاري والاستثمار في إطار التحضيرات الجارية لـ "مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري" الذي تنظمه "غرفة حضرموت".

واستعرض **باجرش** التحضيرات الجارية لعقد المؤتمر المقرّر يومي 26 و27 مارس المقبل في حضرموت والذي سيشكّل تظاهرة اقتصادية إقليمية في المنطقة، ومنصة لعرض عدد من المشاريع الستراتيجية في محافظات "حضرموت" و"المهرة" و"شبوه"؛ كما شدّد على ضرورة تذليل العراقيل أمام المنتجات اليمنية في منفذ "الوديعة" كخطوة أولى لتعزيز التبادل التجاري والصناعي ما بين اليمن والملكة.

ومن جانبه، اعتبر السفير السعودي **علي محمد الحمدان** أنّ "مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري" سيشكّل رافداً لمشاريع عدة، مؤكداً أنّ تأهيل وافتتاح "مركز الوديعة" سيسهم في تنشيط الحركة التجارية بين البلدين. في حين أشار السفير المصري **محمد مرسي عوض** إلى ارتفاع حجم التبادل التجاري بين مصر واليمن في العام الماضي بنسبة 32 في المئة مقارنة بالعام 2006.

عاصفة الأسهم تصيب إصدار "إعمار" في الهند


محمد العبار، رئيس مجلس الإدارة

أعلنت شركة "إعمار" في السابع من فبراير الماضي أنها ألغت إصداراً للأسهم بقيمة 1,2 مليار دولار لحساب شركتها التابعة في الهند (Emaar MGF Land Ltd)، بعد أن أدت أزمة الأسهم العالمية وضعف الطلب على الإصدارات الأولية الهندية إلى تغطية ما لا يزيد على 40 في المئة من الإصدار في الأيام الأولى لطرحه في مطلع شهر فبراير الماضي، وكان من المقرر إقفال الإصدار في 6 فبراير 2008.

وكانت "إعمار" أظهرت في وقت سابق قلقها من أن تؤدي أزمة الأسهم الدولية إلى إضعاف الطلب على الإصدار، فقامت قبل يوم من بدء الطرح بخفض قيمة الإصدار من 1,8 مليار دولار إلى 1,64 مليار أي بنسبة 8,7 في المئة. كما تردّدت أنباء عن خفض سعر الطرح إلى ما بين 540 و630 روبية وذلك أخذاً في الاعتبار ضعف الطلب في سوق الأسهم الهندية.

وكانت مبادرة "إعمار" ترمي إلى بيع 102,6 مليون سهم بسعر 610–690 روبية للسهم. علماً أن "إعمار – الهند" تمتلك بنكاً من الأراضي تقدر مساحتها الإجمالية بنحو 33 مليون متر مربع، كما أنها أعدت خططاً لتطوير نحو 30 مليون متر مربع منها عبر بناء مراكز سكنية ومكاتب وفنادق ومناطق اقتصادية خاصة فضلاً عن بناء قرية دورة ألعاب الكومنولث في نيودلهي في العام 2010.

ولعبت دور مستشار الإصدار مجموعة من البنوك الدولية تضم سيتي غروب، غولدمان ساكس، أتش إس بي سي، وج.بي مورغان تشايس، مريل لنش، غينام فايننشال كونسالتانت وكوتاك ماهيندرا كابيتال.

والواقع أن سحب إصدار "إعمار" لم يكن مفاجأة، لأن مبادرة الشركة الإماراتية العملاقة كانت قد حوصرت وبصورة غير متوقعة بأزمة التراجع الشديد في أسعار الأسهم الدولية والتي تأثرت بدورها بارتدادات أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأميركية، والتوقعات المتزايدة باحتمال دخول هذه الأخيرة مرحلة من الركود الاقتصادي تجر معها ركوداً على المستوى الدولي. وأدت الأزمة عملياً إلى بيع مئات المليارات من الاسهم في البورصات وبالتالي إلى تراجعات كبيرة في المؤشرات الرئيسية للبورصات العالمية، وظهرت في ظل هذا المناخ المتشائم علامات متزايدة بأن حماس المستثمرين الآسيويين والأميركيين للإصدارات الأولية بما في ذلك الإصدارات الهندية قد بدأ يتضاءل، بحيث بات القليل من المستثمرين مستعداً للاستمرار بالمراهنة على الإصدارات الأولية.

نتيجة لهذه الموجة من التوقعات السلبية، فإن معظم الشركات التي كانت تعد لطرح أسهم في بورصة مومباي أو في البورصات الدولية إما أنها ألغت إصداراتها وإما خفضت بنسب متفاوتة حجم تلك الإصدارات. وبين تلك الشركات عدد من الشركات الهندية التي سحبت إصداراتها أيضاً في الأسبوع نفسه الذي قامت فيه "إعمار" بخطوتها تلك، كما تم خفض أو سحب عدد من الإصدارات في البورصات الأوروبية.

ارتفاع ارباح "اتصالات" بنسبة 25 في المئة


محمد حسن عمران

أعلنت "اتصالات" الإماراتية عن نتائجها المالية للعام 2007، حيث حققت أرباحاً إجمالية بلغت 14,6 مليار درهم. ووصف رئيس مجلس إدارة الشركة **محمد حسن عمران** هذه النتائج بـ"الإنجازات الكبيرة"، وقال: "إنها جاءت متوافقة مع التوقعات التي أعلنت عنها المؤسسة. وهي نتيجة الجهود المكثفة التي بذلها العاملون في المؤسسة، داخل الدولة وفي قطاع الاستثمارات الدولية".

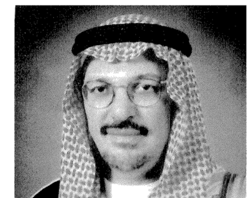
وأشار **عمران** إلى "أن "اتصالات" تتواجد حالياً في 16 وجهة استثمارية، وهي اتجهت إلى أفريقيا وآسيا لما تمتلكه من مقومات نجاح سواء من ناحية عدد السكان أو في معدلات النمو". وأوضح أن "اتصالات" "تعمل في أكبر الأسواق الأفريقية كمصر ونيجيريا، إلى جانب تواجدها في 7 دول أفريقية أخرى تعمل تحت مظلة "اتلانتيك تليكوم"، فضلاً عن السوق السودانية التي رفعت فيها المؤسسة حصتها لتصل إلى 82 في المئة مع نهاية العام 2007".

وأضاف **عمران**: "إنّ فرص النمو في الأسواق الأفريقية كبيرة، وقد وسّعت "اتصالات" عملياتها في تنزانيا، بعد أن طوّرت شبكتها فيها لتتسع إلى مليوني مشترك مع نهاية العام 2008"، مؤكداً أنها حققت بالفعل 800 ألف مشترك في وقت قياسي.

وحول فرص الدخول إلى السوق الجزائرية، قال **عمران**: "إن "اتصالات" تنظر بإهتمام بالغ إلى السوق الجزائرية كأحد أهم الأسواق في شمال أفريقيا، وهي ما زالت تترقب قرار الحكومة الجزائرية المتعلق ببيع شركة الاتصالات الجزائرية".

وأوضح **عمران**: "أن "اتصالات" تدرس حالياً إمكانية دخول عدد من الأسواق الآسيوية منها فيتنام والهند". وقال: "إن دراسة السوق الفيتنامية لا يعني الإقرار النهائي بالدخول، كما أن دخول السوق الهندية دونه صعوبات بينها الحجم الكبير للسوق ووجود عدد كبير من شركات الاتصالات فيها". وكشف أن الشركة تجري حالياً مفاوضات مع عدد من الشركات الهندية بغرض تأسيس شراكات تمكنها من التواجد القوي في سوق تتسم بمعدلات نمو عالية.

وكانت النتائج المالية الأولية لـ"اتصالات" سجلت، في 31 ديسمبر 2007، أرباحاً صافية بلغت نحو 7,2 مليارات درهم، مقابل 5,8 مليارات العام 2006، أي بزيادة 25 في المئة. وارتفع صافي الإيرادات بنسبة 31 في المئة، ليبلغ 21,3 مليار درهم، مقابل 16,2 ملياراً العام 2006. أما الأصول الإجمالية للمجموعة فارتفعت بنسبة 14 في المئة، من 45,9 إلى 52,4 مليار درهم.



د. عبد الله الدبّاغ، رئيس "معادن" وكبير إدارييها التنفيذيين

"معادن" تقترض 4 مليارات ريال لمشروع الفوسفات

تمكّنت شركة التعدين العربية السعودية "معادن" من الحصول على موافقة صندوق الاستثمارات العامة بمنحها قرضاً بقيمة 4 مليارات ريال، لتمويل مشروع الفوسفات الذي تُطوّره بالشراكة مع "سابك" في منطقة رأس الزور، بتكلفة 13 مليار ريال، وبطاقة إنتاجية تبلغ 3 ملايين طن من مادة ثنائي فوسفات الأمونيوم، ويُعدُّ من أكبر المجمّعات العالمية المتكاملة لصناعة الأسمدة الفوسفاتية، ويُتوقّع دخوله مرحلة الإنتاج منتصف العام 2010.

إلى ذلك، أشارت مصادر إلى أن "معادن" اتفقت مع مجموعة بنوك لترتيب قرض بقيمة 2,3 مليار دولار لدعم مشروع الفوسفات؛ وهي: "مصرف الراجحي"، "كاليون"، "ميزوهو"، "بنك الرياض"، "مجموعة سامبا المالية"، "البنك السعودي الفرنسي" و"ستاندرد تشارترد".

"سمامة" السعودية: هيكلة شاملة، فاكتتاب عام



ناصر المطوع

تعيش مجموعة شركات "سمامة" مرحلة إعادة هيكلة شاملة لجميع أنشطتها وفروع أعمالها. ويتوقع رئيس مجلس الإدارة **ناصر محمد المطوع** الانتهاء من هذه العملية قبل منتصف العام الحالي، حيث "ستُفضي إلى تحديد الفروع والأنشطة التي يُمكن تنميتها، وتلك القابلة للدمج، وحتى ما يُمكن تجاوزه". ويُضيف لـ "الاقتصاد والأعمال": "قد ينتج عن ذلك اتخاذ قرار بأن تتحوّل المجموعة أو أحد أنشطتها إلى شركة مساهمة؛ إذا كان ذلك يصب في خدمة الرؤية الستراتيجية الناجمة عن عملية الهيكلة".

وبينما "ستبقى المقاولات والصيانة والتشغيل ضمن المجالات الحيوية الرئيسة للمجموعة"، يُبرز **المطوع** اهتماماً مُتزايداً بقطاعات العقار والصناعة والصيرفة، "فهذه النشاطات الثلاثة يُمكن أن يطالها شيء من التطوير الذي نعمل عليه الآن". ويفصح عن توجُّهٍ لتعزيز حضور المجموعة في القطاع الطبي، "من خلال احتمال إنشاء شركة شقيقة، ذات بُعد توسُّعي يتخطّى السوق المحلية"، وكاشفاً عن "مشروع طبي عملاق في المملكة نقوم بدراسته حالياً". علماً أن "سمامة" دخلت القطاع الطبي العام 1985، ويبلغ عدد المستشفيات التي تقوم بإدارتها وتشغيلها 9 بسعة أكثر من 4 آلاف سرير؛ هي: مستشفى الملك عبد العزيز الجامعي ومستشفى الملك خالد الجامعي في الرياض، مستشفى النور ومستشفى حرّاء في مكّة المكرّمة، مستشفى الملك عبد العزيز في الطائف، مستشفى الملك سعود في عنيزة، مستشفى الفناتير في الجبيل، مستشفى الملك فهد التخصصي في بريدة، ومستشفى مركز الملك فهد في جازان.

وتأسست "مجموعة سمامة العام 1979، ويبلغ عدد موظفيها نحو 13 ألفاً، في حين تتجاوز قيمة عقودها الحالية مبلغ 6,5 مليارات ريال. وتحتل المرتبة الرابعة كأكبر شركة مقاولات وخدمات في السعودية ومنطقة الخليج.

"مجموعة محمد المعجل": اتفاقيّة مع "هدف" لتدريب 363 سعودياً

في إطار ستراتيجيّتها لدعم برامج "السعودة" وتلبية احتياجاتها من الأيدي العاملة، وقّعت "مجموعة محمد المعجل" اتفاقيّة تعاون مع "صندوق تنمية الموارد البشريّة" ("هدف")، لتأهيل 363 شاباً سعودياً من مختلف الاختصاصات الإداريّة والفنّيّة.

وقال نائب الرئيس للموارد البشرية في المجموعة **عبد الله بن محمد الحريقي** أنّ هذه الاتفاقيّة تأتي ضمن البرنامج الوطني الذي تتبنّاه المجموعة تحت عنوان "مشاركة الروح الوطنيّة"، والذي أعلنت عنه في أغسطس العام الماضي. موضحاً أنّ هذه الاتفاقيّة ليست الأولى بين "صندوق تنمية الموارد البشريّة" و"مجموعة محمد المعجل"، إذ سبقها اتفاقيات أخرى شملت تدريب وتوظيف نحو 1231 مواطناً سعودياً.



"العوجان" تعزز ستراتيجيتها "555"

حققت شركة "العوجان" الصناعية، المتخصصة بصناعة المرطبات والحلويات، نمواً في مبيعاتها بلغ 14 في المئة، كما نمت عائداتها بنسبة 17 في المئة. وتعزو الشركة هذه النتائج إلى ارتفاع مبيعاتها في الأسواق الجديدة، وبشكل خاص في إيران والعراق وشمال وجنوب أفريقيا. وقال رئيس الشركة **كيري أناستاسياديس**: "يمنحنا النمو الذي شهدناه في العام 2007 المزيد من الثقة في تنفيذ ستراتيجية "555" الخاصة بنا، والتي تهدف إلى تحقيق 500 مليون دولار من العائدات من 5 علامات خلال 5 سنوات. وفي حين نواصل تطوير منتجاتنا ذات الجودة العالمية وشبكة مبيعاتنا وتوزيعنا وخططنا اللوجيستية، فقد أعددنا هيكلة عملنا ليضم 5 وحدات عمل لتغطية التوسع في تواجدنا الجغرافي والتركيز عليه".

الصفقة تحولها من شركة إماراتية إلى احدى أكبر الشبكات الاقليمية في مجالها

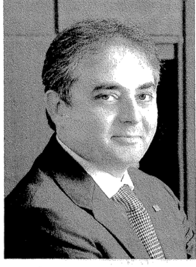
الشراكة مع "أوريون" وتملك شركات وساطة يعززان موقع "شعاع" القيادي في المنطقة

أعلنت "شعاع كابيتال" في 11 فبراير المنصرم عن تملك حصة ستراتيجية بنسبة 20 في المئة في شركة "أورايون هولدنغ" وهي شركة متخصصة في خدمات الوساطة المركزية Prime Brokerage والحلول البرمجية للمتاجرة على الشاشة وخدمات الوساطة والمقاصة وتمويل المعاملات. لكن الصفقة مع "اورايون" تضمنت أيضاً فصلاً لا يقل أهمية هو شراء "شعاع كابيتال" حصة الأغلبية التي تملكها "أورايون" في خمس شركات للوساطة المالية في أربع بلدان عربية.

ماذا عن تفاصيل الصفقة؟

البيان الذي أصدرته "شعاع كابيتال" على أثر إتمام العملية ذكر أن قيمة الصفقة مع "أورايون" بلغت نحو 193 مليون درهم أو 52,5 مليون دولار وهذا المبلغ يفترض أن يغطي شراء حصة 20 في المئة من "أورايون هولدنغ". أما عملية تملك حصة الأغلبية في شركات الوساطة الخمس التي تملكها "أورايون" فقد علمت الاقتصاد والأعمال أنها تمت عبر "سواب اسهم" ولم تتضمن بالتالي دفع مبالغ نقدية إذ حصلت "أورايون" مقابل بيعها حصتها في شركات الوساطة على 9 في المئة من شركة "شعاع للأوراق المالية" SHUAA Securities وهي شركة قيد التأسيس من قبل "شعاع كابيتال" لتكون بمثابة ذراع الشركة المتخصصة في خدمات السوق والوساطة بالأدوات الاستثمارية المختلفة، وعلم أيضاً أن الصفقة تضمّنت تقييماً لشركة "شعاع سكيوريتيز"، كما نصت على تمثيل "شعاع سكيوريتيز" في مجلس إدارة "أورايون" وفي الوقت نفسه تمثيل "أورايون" في مجلس إدارة شركة "شعاع سكيوريتيز".

وتعتبر خطوة "شعاع كابيتال" أول وأهم ترجمة لخطتها الستراتيجية الرامية للتحول من شركة تعمل في السوق الإماراتية بالدرجة الأولى إلى أكبر شركة إقليمية للخدمات المالية والوساطة الاستثمارية وخدمات الدعم المرتبطة بها. إذ ستمكن الخطوة "شعاع" من التواجد والتعامل الفوري (على الشاشات) أو خارجها في أربع أسواق جديدة هي الأردن وتركيا ومصر والكويت وهذا إضافة إلى الأسواق التي تتواجد فيها حالياً وهي الإمارات والسعودية وقطر وبورصة دبي العالمية.



إياد ديوجي: ستراتيجية التوسع الإقليمي

أرباح استثنائية خلال الربع الثالث من 2008

بعد فترة من الركود النسبي في الأرباح حققت "شعاع كابيتال" في الربع الثالث من العام 2007 أرباحاً استثنائية بلغت 211,7 مليون درهم (نحو 58 مليون دولار) وذلك مقابل أرباح بلغت 49,5 مليون درهم (13,4 مليون دولار) عن الفترة المقابلة من السنة السابقة، أي بزيادة تقارب الـ 400 في المئة. كما تفوق تلك النتائج الأرباح المحققة في الفصل التالي من العام 2007 والتي بلغت نحو 54,4 مليون درهم (14,8 مليون دولار).

أضف إلى ذلك أن الانتشار الجغرافي في عدد من الأسواق سيساعد "شعاع كابيتال" على تنويع مصادر الدخل وكذلك تفريع نشاطها في تلك الأسواق إلى مجالات جديدة مثل إدارة الأصول والصرافة الاستثمارية.

ولفت مصدر في "شعاع" إلى أن الاسواق الثماني التي بات للشركة حضور مباشر فيها "تمثل نحو 80 في المئة من مجموع الأسواق المالية في المنطقة". لكن الجانب الأهم في الصفقة هي أنها ستمكن "شعاع" من توفير الدخول المباشر للعملاء إلى تلك الأسواق عبر بوابة واحدة للتعاملات الفورية على الشاشة أو خارجها. وهي ميزة لا تتوافر لشركة أخرى في منطقة الخليج وفي المنطقة العربية ككل. كما أنها ستمكن "شعاع" من تنويع مروحة المنتجات التي يمكن عرضها على العملاء بحيث تشمل الأوراق المالية في السوق الموازية أو المشتقات كما ستعزز قدرتها على صنع السوق وإضافة قيمة مهمة على محفظتها من المنتجات والخدمات المالية. ولهذا فإن أوساط "شعاع" تتوقع أن تعزز الصفقة جاذبية الشركة لتصبح الخيار الأول للعملاء الراغبين في الحصول على خدمات الوساطة المالية المحلية والدولية.

وكانت "شعاع كابيتال" قد مهدت لمرحلة التوسع الإقليمي بالحصول من مجموعة دبي المصرفية على 1,5 مليار درهم (408 مليون دولار) على شكل إصدار سندات قابلة للتحويل إلى أسهم الأمر الذي جعل من المجموعة المصرفية التابعة لـ "دبي هولدنغ" الشريك الستراتيجي الرئيسي لشركة "شعاع كابيتال" مع حصة تقارب الـ 32 في المئة.

ومن المتوقع أن توفر الصفقة المتكاملة مع "أورايون هولدنغ" لـ "شعاع" ميزات تنافسية في حقل الوساطة المالية بالنظر لتخصص "أورايون" في توفير خدمات الوساطة المركزية والدعم الشامل لصناديق التحوط ومديري الاستثمار وبالنظر لحضورها القوي في مختلف بلدان المنطقة.

وتعتبر الميزة الرئيسية لـ "أوريون" قدرتها على توفير الوساطة ومن موقع واحد في مجموعة متنوعة من الأصول المالية، بحيث بات ممكناً لـ "شعاع" أن توفر لعملائها تعاملات الأسواق والأسهم وغيرها من أدوات الاستثمار عبر وسيط واحد وفي مختلف الأسواق العربية. وتعتبر خدمات الوساطة المركزية Prime Brokerage تطوراً مهماً في خدمات الأسواق المالية لأنه يسمح للمصارف والمؤسسات الاستثمارية بالتعامل من موقع واحد مع كافة الأسواق وبمختلف أنواع الاصول الاستثمارية وذلك عبر التعامل مع وسيط مركزي يكون هونقطة الاتصال بين البنك العميل وبين بقية الوسطاء الذين يعملون لحسابه في السوق، كما أن صيغة الوساطة المركزية توفر في الوقت نفسه للمصارف والعملاء الدعم اللوجيستي والإداري والتمويلي لعمليات الاستثمار والمتاجرة، الأمر الذي يرفع عن كاهل البنك هذه الأعباء ويساعده على التركيز على نشاطاته الاساسية.

وتقول "أورايون" إن نظام المتاجرة الالكترونية والمقاصة والتسويات الذي طورته بنفسها لا يقل في مواصفاته وفعاليته عن تلك الأنظمة التي توفرها مؤسسات مماثلة في نيويورك ولندن وهونغ كونغ كما أنه ينطبق تماماً مع ما تتطلبه المؤسسات المالية ومديري الاستثمار.

وعلى الرغم من تأسيسها حديثاً في العام 2004 فقد حققت "أورايون" نمواً سريعاً وفرضت نفسها كإحدى أبرز شركات الوساطة المركزية في المنطقة، بحيث بات يعمل فيها نحو 300 موظف. كما أن للشركة خبرة طويلة في مجال توفير الحلول البرمجية للتعاملات المالية. وشركة "أورايون" مملوكة من ثلاثة شركاء مؤسسين بالإضافة إلى شركة "منارة كابيتال" وهي صندوق للاستثمار المباشر في تلك الشركات.

ويرأس مجلس إدارة الشركة **محمد أبو الحاج** كما يشغل **محمد حافظ خليل** منصب الرئيس التنفيذي فيها. وذكرت مصادر الشركة أنها تستعد لنقل مركزها الرئيسي إلى مركز دبي المالي العالمي كما انها تسعى للحصول على ترخيص الفئة الثانية لشركة "أورايون بروكرز" وهي شركة مملوكة بالكامل من "أورايون هولدنغ".

مجموعة الاقتصاد والأعمال: مؤتمران في اليمن وعُمان

تنظم مجموعة الاقتصاد والأعمال في شهري مارس وأبريل المقبلين مؤتمرين في كل من اليمن وعُمان، وذلك ضمن برنامج مؤتمرات العام 2008.

مؤتمر الإستثمار السياحي والعقاري

المكلا - حضرموت - اليمن

26 و27 مارس

تنظم غرفة تجارة وصناعة حضرموت ووزارة السياحة والهيئة العامة للاستثمار ومجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع السلطة المحلية/ حضرموت وجامعة حضرموت للعلوم والتكنولوجيا، مؤتمر الاستثمار السياحي والعقاري الذي يعقد في حضرموت يومي 26 و27 مارس 2008. ويشكل هذا المؤتمر، وقبله مؤتمر استكشاف فرص الاستثمار في اليمن الذي عقد في صنعاء في شهر أبريل 2007، والذي نظمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع وزارة الصناعة والتجارة والأمانة العامة لمجلس التعاون لدول الخليج العربي، سياقاً متصلاً يهدف إلى التعريف بمناخ الاستثمار في اليمن والفرص المتنوعة التي يخلقها النمو الاقتصادي وبرنامج الإصلاح.

ويأتي تركيز مؤتمر حضرموت على قطاعي العقار والسياحة استناداً إلى عوامل عدة أبرزها أهمية قطاعي السياحة والعقار في جذب الاستثمارات اليمنية والخارجية، إضافة إلى المزايا النسبية المتعددة التي تتمتع بها محافظة حضرموت وغيرها من المحافظات اليمنية في مجالي السياحة والعقار، ما يشكل عنصراً إضافياً في جذب الاستثمارات.

وسيتناول المؤتمر مجموعة من المحاور أبرزها واقع الاستثمار السياحي والعقاري، ستراتيجية التنمية السياحية، فرص واتجاهات الاستثمار السياحي والعقاري، التمويل العقاري والملكية العقارية والتجارب الدولية الرائدة في التنمية السياحية.

ويشارك في المؤتمر كبار المسؤولين اليمنيين وصناع القرار، إضافة إلى كبار رجال الأعمال والمستثمرين من اليمن ودول الخليج وبقية الدول العربية وقادة المؤسسات المالية والمصارف والخبراء.

ملتقى عُمان الاقتصادي

13 و14 أبريل

تنظّم مجموعة الاقتصاد والأعمال بالاشتراك مع وزارة التجارة والصناعة في سلطنة عُمان وبالتعاون مع غرفة تجارة وصناعة عمان والمركز العماني لترويج الإستثمار وتنمية الصادرات، "ملتقى عُمان الاقتصادي" يومي 13 و14 إبريل 2008 في منتجع بر الجصة- شانغريلا، مسقط.

ويأتي انعقاد هذا الملتقى لتسليط الضوء على مرحلة جديدة تعمل السلطنة فيها على تنفيذ خطة طموحة، تهدف إلى توسيع وتنويع القاعدة الاقتصادية وتقليل الاعتماد على الصادرات النفطية، وذلك بتحقيق المزيد من الانفتاح الاقتصادي عبر تشجيع الاستثمار الأجنبي، وتخصيص خدمات المرافق العامة.

وسيتناول الملتقى مجموعة من المحاور أبرزها تطور الاقتصاد العماني وبيئة الاستثمار، البنية التحتية وتطويرها وفرص الأعمال المتاحة، أهم المشاريع السياحية، فرص الاستثمار في القطاع ومتطلبات الخدمات المرافقة، قطاع النفط والغاز، فرص الإستثمار والأعمال، فرص الاستثمار في القطاع المصرفي حاضراً ومستقبلاً، مقومات الاستثمار في الصناعة التحويلية. كذلك سيتطرق المؤتمر إلى مواضيع مثل المناطق الصناعية والمناطق الحرة ودورها في تنمية الصناعة وتشجيع الإستثمار، الاحتياجات وخطط تطوير طاقة إنتاج الكهرباء والمياه، مشاريع الربط مع دول الجوار والفرص المتاحة ومزايا الإستثمار العقاري ومتطلبات الخدمات المرافقة وفرص الاستثمار المتاحة فيها.


www.landrovermiddleeast.com
لاندروڤر هي الراعي الرسمي لكأس دبي العالمي للسنة الرابعة على التوالي.


LAND
ROVER



من اليسار: خليفة الكندي وجون فرايزر

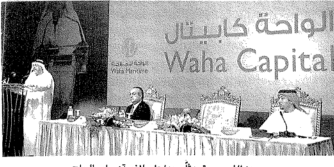
"أبوظبي للاستثمار" تطلق "الصندوق" بالشراكة مع بنك "يو بي أس" السويسري

أعلنت شركة "أبوظبي للإستثمار" عن إطلاق شركة مشتركة مع إدارة الأصول العالمية في بنك "يو بي أس" السويسري، لتطوير صناديق استثمار البنى التحتية وتعزيزها وإدارتها في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. وتتوزّع ملكية الشركة المشتركة "الصندوق" مناصفة بينهما.

وستبلغ قيمة أول صندوق إستثماري في مشروع الشراكة 500 مليون دولار، ويُتوقع إطلاقه خلال النصف الأول من العام الحالي. وسيركز الصندوق على استثمار الحصص والأسهم في مشاريع بنى تحتية تشمل المرافئ ووسائل النقل والمجتمع والطاقة. وتنوي الشركتان دعم الصندوق الإستثماري من خلال الإمتيازات التي حصلت عليها شركة "أبوظبي للإستثمار" مؤخراً لإعادة تطوير وتوسيع وتشغيل مطار الملكة علياء الدولي في عمّان – الأردن.

وتوقع رئيس مجلس إدارة شركة "أبوظبي للإستثمار" **خليفة الكندي** نشاطاً استثمارياً بقيمة نحو 500 مليار دولار في السنوات العشر المقبلة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، يشمل قطاعات استثمارية أساسية، ولاسيما قطاعي النقل والمرافئ. واعتبر أن هذه الشراكة تهدف إلى جمع خبرات إقليمية ومهارات عالمية وتمتاز بقدرات هائلة للإستثمار في المشاريع الستراتيجية في سوق البنى التحتية في المنطقة.

وقال عضو المجلس التنفيذي لمجموعة بنك "يو بي أس" السويسري، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لإدارة الأصول العالمية ومسؤول عمليات التنسيق في البنك في منطقة الشرق الأوسط **جون فرايزر** "إن هذه المبادرة تدعم طلب المستثمرين الإقليميين والعالميين المتزايد على فرص الاستثمار في البنى التحتية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا".



حسين النويس متحدثاً، وبدا على المنصة: سامر الحاج وسالم راشد النعيمي، الرئيس التنفيذي لـ"شركة الواحة للتأجير"

"الواحة كابيتال": هوية جديدة واستثمارات بـ 20 مليار درهم

أعلنت شركة "الواحة كابيتال" أن حجم استثماراتها المتوقعة في قطاعات التمويل والنقل الجوي والبحري والبنى التحتية، إضافة إلى قطاع التطوير العقاري والخدمات اللوجيستية، سيتجاوز الـ 20 مليار درهم في السنوات الثلاث المقبلة. وكشف رئيس مجلس إدارة الشركة **حسين جاسم النويس**، في مؤتمر صحفي، الهوية الجديدة للشركة وستراتيجية عملها المستقبلية.

واعتبر **النويس** أن إعلان الهوية الجديدة للشركة والكشف عن ستراتيجية عملها المستقبلية يمثل نقطة تحوّل جذرية وبداية مرحلة من أهم مراحل التطوير التي مرت بها الشركة منذ تأسيسها قبل نحو 10 سنوات. وقال إن إدارة الشركة تسعى لأن تكون لاعباً رئيسياً في التحوّلات الاقتصادية الحاصلة والإنجازات المتوالية، من خلال وضع ستراتيجية محكمة ورؤية واضحة تقوم أساساً على اقتناص الفرص أينما وجدت، إضافة إلى الاستفادة من المزايا الاستثمارية التي تنعم بها دولة الإمارات بشكل عام وإمارة أبوظبي بشكل خاص.

وقال **النويس** إن "الواحة كابيتال" قامت باستحواذ ما نسبته 42,5 في المئة من رأس مال "بنك أدكس" في البحرين، كما تملك حصة 60 في المئة في "شركة الواحة للخدمات المالية"، التي تمّ تأسيسها بالتعاون مع "شركة بلينهيم كابيتال" البريطانية أواخر العام الماضي، كما دخلت "الواحة كابيتال" في العديد من التحالفات الستراتيجية مثل صندوق البنى التحتية لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا مع كل من بنك "إتش أس بي سي" و"دبي انترناشونال كابيتال"، كما ستقوم خلال الأشهر المقبلة بالإعلان عن تحالفات ستراتيجية مع كبريات شركات التطوير العقاري في أبوظبي استعداداً لدخول سوق العقار الواعدة في الإمارة.

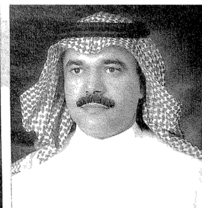
وكشف **النويس** النقاب عن أن ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة، رئيس المجلس التنفيذي الفريق أول **محمد بن زايد آل نهيان** منح الشركة قطعة أرض مساحتها 6 كيلو مترات مربعة في منطقة المصفح، حيث ستقوم الشركة بضخّ استثمارات تصل إلى 15 مليار درهم في قطاع التطوير العقاري من مجمل استثماراتها الكلية خلال السنوات الثلاث المقبلة. وسيتم إنشاء مجمّع متكامل للخدمات اللوجيستية والتخزينية، إضافة إلى مشاريع عقارية للإسكان المتوسط وسكن العُمّال.

عُمان: إجراءات جديدة لمكافحة التضخم

تعتزم سلطنة عُمان بيع المزيد من شهادات الإيداع ورفع نسبة الودائع التي لا يمكن للبنوك إقراضها، في مسعى للسيطرة على التضخم المرجح للارتفاع هذا العام.

وأوضح الرئيس التنفيذي للبنك المركزي العُماني **حمود بن سنجور الزدجالي** أن قيمة شهادات الإيداع القائمة وصلت إلى 1,2 مليار ريال عُماني بحلول 31 ديسمبر الماضي مقارنة مع 500 مليون ريال في العام 2006.

واستبعد **الزدجالي** انضمام عُمان إلى خطة خليجية لإصدار عملة موحدة بحلول العام 2010 معللاً ذلك بالقول "ربما نخسر أكثر مما نكسب من إصلاح العملة، والأمر ليس على جدول عُمان في الوقت الحاضر". كما نفى أن تكون هنالك أية خطط لرفع قيمة الريال العماني أو فك ارتباطه بالدولار في وقت قريب، خصوصاً أن الريال الأضعف يساعد على جذب الاستثمار الأجنبي ويجعل الصادرات أكثر قدرة على المنافسة بما يعادل آثار التضخم".


سعود الدويش


محمد الحريري

"الإتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم":
ولادة عملاق اتصالات دولي

بيروت– إياد ديراني

نجحت شركتا "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" في تحقيق صيغة شراكة أتاحت للطرفين المضي قدماً في ستراتيجية التوسّع وتأمين مصادر التمويل، وسط منافسة متزايدة في قطاع الاتصالات الإقليمي والدولي. وإذا كانت الاتفاقية، التي أعلنها الطرفان، بعد مفاوضات طويلة، قضت بشراء "الاتصالات السعودية" لحصة 35 في المئة من أسهم "أوجيه تليكوم" بقيمة إجمالية بلغت 9,6 مليارات ريال، إلا أن هذه الصفقة لم تخرج عن كونها شراكة حقيقية تتيح توحيد جهود طرفين أساسيين في قطاع الاتصالات العربي، يمتلكان استثمارات تبدأ في جنوب أفريقيا وتمر في البلدان العربية وتركيا وتصل إلى بلدان جنوب شرق آسيا.

تؤكد صفقة "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" ثلاث حقائق: أولاً، وصول قطاع الاتصالات العربي إلى مرحلة بات فيها دمج الجهود والقوى خياراً إجبارياً لأي طرف ينوي متابعة التوسّع وتحقيق النمو وزيادة الربحية. وثانياً، إن مصادر التمويل التي تشكل مفتاحاً رئيسياً للتوسّع باتت أيضاً ممراً لا بديل عنه للوصول إلى حجم أعمال أكبر. والحقيقة الثالثة أن عائدات بعض مشغّلي الشبكات الثابتة بدأت تسجل إنخفاضاً طفيفاً. فـ"الاتصالات السعودية" مثلاً سجّلت العام 2007 نمواً محدوداً في عائدات الهاتف الثابت مقارنة بالأعوام السابقة، الأمر الذي سلّط الضوء أيضاً على صعوبات بدأت تظهر في تنمية عائدات "النقال" وسط حالات تشبّع ولو بنسب متفاوتة في معظم الأسواق الأساسية في المنطقة مثل الكويت والإمارات والسعودية، وهذا يعني أن العودة إلى معدلات الربحية العالية، التي سُجلت ما بين العامين 2004 و2006، تبدو صعبة نتيجة انتهاء ظاهرة احتكار السوق ووجود المنافسة الشديدة، إلا أن شركات الاتصالات واثقة من جدوى الانتقال إلى أسواق أرحب وأقل تطوراً في مجال النقال مثل بلدان أفريقيا وبعض البلدان الآسيوية.

دمج القوى

هذه المعطيات لم تدفع "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" إلى دمج القوى وحسب، فقد سبقتهما "كيوتل" التي استحوذت على "الوطنية" الكويتية العام الماضي، كما فرضت على لاعبين آخرين، مثل "اتصالات" الإماراتية و"زين" الكويتية و"أوراسكوم تليكوم" المصرية، انتهاج سياسة مشابهة نسبياً في بلدان أفريقية وآسيوية.

وخطوة "الاتصالات السعودية" مع "أوجيه تليكوم" ليست الأولى بالنسبة للشركة السعودية، بل هي "الصفقة الثالثة خلال أقل من عام"، كما يقول رئيس الشركة **سعود الدويش**، الذي يعتبر أنها "تكمل انتشارنا في آخر بلدين كبيرين من حيث النمو في الهاتف النقال، ما يجعل "الاتصالات السعودية" من كبريات شركات الاتصالات العالمية، حيث بات عدد مشتركيها يفوق الـ70 مليوناً". ويؤكد **الدويش** أن "الاتصالات السعودية" ستواصل البحث عن المزيد من الأسواق الناشئة خاصةً في المناطق التي ما زالت تشهد معدلات نمو كبيرة في مجال الاتصالات.

خطوة ضمن خطة

انطلاقاً من هذه المعطيات التي تعرفها قيادات شركات الاتصالات جيداً، تأتي خطوة "الاتصالات السعودية" و"أوجيه تليكوم" في المكان والزمان الصحيحين. فالخطوة تأتي استعداداً لمجموعة استحقاقات أمام الطرفين. فـ"أوجيه تليكوم"، من جهتها، تريد تخطي مرحلة التوسّع التي قامت بها خلال العامين 2004 و2005، والتحضير لتوسعات في بلدان جديدة، وهي لذلك تحتاج إلى "ظهر قوي" يحميها. أما "الاتصالات السعودية" فتريد الاندفاع في سياستها التوسعية الناجحة، والتي أمّنت لها حتى الآن، أسواقاً جديدة لكل منها فرصها ومتطلباتها التشغيلية والتقنية، وهي بالتالي تحتاج إلى المزيد من العمق الستراتيجي الذي يؤمن أسواقاً واسعة "تليق" بقدراتها المالية وأحلامها التوسعية.

وعن الاستحقاقات المقبلة، يقول رئيس مجلس إدارة "أوجيه تليكوم" **محمد الحريري**: "دخول "الاتصالات السعودية" مساهماً في "أوجيه تليكوم" سيزيد من قيمة أعمال ودور الشركة نظراً لحجمها ونشاطها المتزايد".

وتأتي الصفقة بعد محاولتين من "أوجيه تليكوم" لتعزيز قدراتها، الأولى عندما قررت إجراء طرح أسهم أولي في سوق دبي العالمية العام 2006 من دون التوصل إلى تنفيذ العملية، والثانية عندما دخلت العام 2007 في مفاوضات مع "فيفندي" الفرنسية، لم تكتمل هي أيضاً، لبيع حصة في الشركة. وهاتان المحاولتان جاءتا بعد فوز "أوجيه تليكوم" الكبير العام 2004، برخصة "ترك تليكوم"، الشركة الوحيدة لخدمات الثابت في تركيا، وبعد فوزها أيضاً بالرخصة الثالثة لـ"النقال" في جنوب أفريقيا العام 2005.

وإلى ذلك، كانت "أوجيه تليكوم" دخلت في ثلاث محاولات أخرى لشراء حصص في كل من "مالطاكوم"، "تونس تليكوم" و"بتلكو"، من دون التوصل إلى نتائج إيجابية. أما "الاتصالات السعودية" فدخلت أيضاً في تجربتين، قبل صفقتها مع "أوجيه تليكوم"، الأولى عندما استحوذت على 25 في المئة من شركة "ماكسيس" الماليزية للإتصالات، والثانية لدى فوزها بمزاد الرخصة الثالثة للهاتف النقال في الكويت. ■

مجمع للبتروكيميائيات في السعودية بـ500 مليون دولار


عبد الله أحمد بقشان

طورت شركة "دار الاختراع الدولية" (HOI) مجمعاً للبتروكيميائيات الثانوية في مدينة ينبع الصناعية، بالتعاون مع شركة المواكبة للتطوير الصناعي والتجارة عبر البحار "مدروك" وشركة "سارا"، كما وقعت عقداً مع شركة "شيماتور" السويدية لتطوير مصنع لإنتاج مادة TDI بطاقة استيعابية تصل إلى نحو 100 ألف طن متري سنوياً. وستقوم الشركة السويدية بتزويد "دار الاختراع" بالتقنية الخاصة لإنتاج تلك المواد. وتبلغ تكاليف المشروع في مرحلته الأولى نحو 500 مليون دولار.

وأوضح رئيس مجلس إدارة شركة "دار الاختراع الدولية" المهندس **عبد الله أحمد بقشان** "أن المجمع سيبدأ المراحل الأولية للإنتاج في العام 2010، وسيستخدم طرقاً تكنولوجية حديثة ومتطورة في تصنيع منتجاته. وتم اختيار شركة "مدروك" الهندسية السويدية للإشراف العام على المشروع".

د. عثمان عائدي يحوز وسام جوقة الشرف الفرنسية


د. عثمان عائدي

منحت الجمهورية الفرنسية د. **عثمان عائدي** وسام جوقة الشرف من رتبة كومندور، في احتفال أقيم في قصر "سالم" في باريس. حضر الاحتفال حشد من الشخصيات الفرنسية والعربية، السياسية والاجتماعية والإعلامية، تقدمه رئيس المجلس الدستوري في فرنسا **جان لوي دوبريه**، ورئيس الخارجية الفرنسية السابق **هوبير فيدرين**، السفير **جان كلود كوسران**، سفير فرنسا في سورية **ميشيل دوكلو**، الوزير السابق **الان مادلين**، مندوب الجامعة العربية في باريس السفير **ناصيف حتي**، مندوبة لبنان الدائمة لدى اليونسكو **سيلفي فضل الله**، مندوبة السلطة الفلسطينية في باريس **هند خوري**، النائب اللبناني **روبير غانم**، وبعض أفراد عائلة **عائدي**.

وألقى الرئيس الأعلى لجوقة الشرف الفرنسية **جان بيار كيليش** كلمة قال فيها "إن فرنسا تكرّم اليوم إنساناً كبيراً أعطى الكثير للثقافة والإنسان". مشيداً بالدور الثقافي الذي لعبه **د. عائدي** وبانجازاته في كبرى المشاريع الإنمائية في فرنسا والبلاد العربية، واصفاً إياه بـ"رجل التوافق" لما قام به في مجال تقريب العلاقات الفرنسية ـ العربية.

من جهته، شدد **د. عائدي** على صلابة العلاقات العربية الفرنسية على الرغم من بعض الغيوم التي قد تشوب هذه العلاقات.

شركة سعودية - بحرينية بمليار دولار لتطوير البنية التحتية

وقّعت شركة "الخليج العالمية للطاقة" (شركة سعودية لتطوير البنية التحتية) اتفاقية شراكة مع شركة "بمكو" البحرينية للمقاولات، لإنشاء شركة برأس مال مليار دولار، تُعنى بتطوير البنية التحتية في السعودية والخليج والشرق الأوسط.

وقال الرئيس التنفيذي للشركة الناشئة **هانز مارتن** إنها "تستهدف تنفيذ مشاريع البنية التحتية الضخمة في المنطقة"، مُفصحاً أنها "تُجري حالياً مفاوضاتٍ للفوز بحصة من مشاريع عملاقة عدّة قيد التطوير؛ أبرزها: مشروع رأس الزور للفوسفات التابع لشركة "معادن"، إنشاء محطة لتوليد الطاقة الكهربائية وتحلية المياه في السعودية، مشروع شويحات في البحرين، مشروع في أبوظبي، وآخر في رابغ، ومشاريع "إعمار" في مدينة الملك عبد الله الاقتصادية. كما نجري مفاوضاتٍ مع مجموعة "بن لادن" لدخول مشروع مدينة جازان الاقتصادية".

ولفت إلى دراسةٍ أوصت مؤخراً برفع مستوى الإنفاق الحالي على البنى التحتية في السعودية ليتضاعف 12 مرة عمّا هو الآن، حتى تصل المملكة إلى مصاف الدول الأكثر جاذبية للاستثمار الأجنبي على المستوى الدولي.

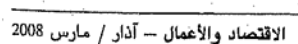
شركة سورية- كويتية برأس مال 100 مليون دولار

مرزوق ناصر الخرافي

وقعت شركة "شام القابضة" و"مجموعة الخرافي ناشيونال" و"الشركة الكويتية السورية القابضة" و"الشركة الكويتية لمشاريع التخصيص القابضة، مذكرة تفاهم لتأسيس شركة مشتركة برأس مال قدره 100 مليون دولار. وسيتركز نشاط الشركة الجديدة في مجال البنية التحتية، خاصة في تنفيذ مشاريع الطاقة والكهرباء ومشاريع الصرف الصحي ومحطات المعالجة المعروضة من قبل الحكومة السورية للاستثمار الخاص وفق نظام الـBOT.

وأشار رئيس مجلس إدارة "شام القابضة" **نبيل الكزبري** إلى "أن التعاون مع الشركات الكويتية، ولاسيما "مجموعة الخرافي"، على جانب من الأهمية ومفيد جداً لتنفيذ مشاريع كبرى تحتاجها سورية".

وقال نائب رئيس مجلس إدارة "مجموعة الخرافي ناشيونال" **مرزوق ناصر الخرافي** "إن المجموعة بدأت بالاستثمار في سورية منذ انفتاح السوق وإصدار العديد من القوانين والأنظمة المتطورة المحفزة لجذب الاستثمارات العربية والأجنبية في قطاعات عدة. وقد شجعت هذه القوانين والحوافز الضريبية التي وفرتها "مجموعة الخرافي" لتنفيذ العديد من المشاريع السياحية في سورية".



مصهر ألمنيوم إماراتي في السعودية بـ 5 مليارات دولار


الدباغ يتوسط الرشيد وبن كلبان

تكامل استثماري سعودي – إماراتي جديد؛ النتيجة مُجمّع لصهر الألمنيوم في "مدينة الملك عبدالله الإقتصادية" بكلفة 18,4 مليار ريال. فقد وقّعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية" مُؤخراً اتفاقية مع شركة ألمنيوم الإمارات الدولية "إيمال انترناشونال" (المُشتركة بين "مبادلة" للتنمية المملوكة لحكومة أبوظبي وشركة دبي للألمنيوم المحدودة "دوبال")، تنص على بناء مُجمّع لصهر الألمنيوم بطاقة إنتاجية تصل إلى 700 ألف طن كمرحلة أولى. وسيبدأ تنفيذ المشروع نهاية العام الحالي بعد إتمام كافة دراسات الجدوى، وتلك المُتعلّقة بالتقييم البيئي.

وقام بتوقيع الاتفاقية كلٌّ من: محافظ الهيئة العامة للإستثمار **عمرو بن عبدالله الدباغ**، والرئيس التنفيذي لـ"دوبال" **عبدالله بن كلبان**، والرئيس التنفيذي لـ"إعمار المدينة الاقتصادية" **فهد الرشيد**؛ والذي استطاع منذ تولّي منصبه قبل نحو شهرين إنجاز العديد من الخطوات التنفيذية النوعية بسرعةٍ قياسية، ما ساهم في تحريك وتيرة إنجاز المشروع العملاق على نحو أسرع.

تجدر الإشارة إلى أن الطلب العالمي على الألمنيوم يشهد نمواً متزايداً، وتساهم دول الخليج بما نسبته 5 في المئة من إجمالي الإنتاج العالمي للألمنيوم والمُقدّر بنحو 34 مليون طن، ومن المتوقّع أن تزداد هذه المساهمة الخليجية لتصل إلى 15 في المئة بحلول العام 2020، في حين سيصل حجم الإنتاج العالمي إلى نحو 60 مليون طن.

من جهةٍ ثانية، وقّعت شركة "إعمار المدينة الاقتصادية"، المطوّرة لمشروع "مدينة الملك عبدالله الاقتصادية"، عقد بناء المرحلة الأولى من مشروع مُجمّع الأعمال (Business Park) مع شركة فريسينه السعودية (Freyssinet Saudi Arabia) بقيمة 348 مليون ريال، وتتولّى بموجبه الأخيرة بناء 5 مبانٍ مكتبية تمتد على مساحة 258 ألف متر مربّع، على أن يتم تسليمها أواخر العام 2008.

إلى ذلك، وقّعت "إعمار المدينة الاقتصادية" مع شركة المشاريع المدنية والميكانيكية الكهربائية "سيمكو" السعودية عقد تنفيذ البنية التحتية لمساحة 1,58 مليون متر مربّع ضمن المنطقة الصناعية لـ "المدينة" بقيمة 115 مليون ريال.

"بوز ألن هاملتون": للاستثمار في القطاع الصحي السعودي

نظراً للمُتغيّرات الجذرية – الهيكلية التي يشهدها القطاع الصحي السعودي، وبفعل النمو المُتوقّع لعدد سكان المملكة بنسبة 20 في المئة خلال 10 سنوات، من 23 مليون نسمة إلى 30 مليوناً؛ ينصح نائب الرئيس في شركة "بوز ألن هاملتون" الاستشارية **غسان برّاج** المستثمرين السعوديين والإقليميين والدوليين "بتوجيه استثماراتهم بشكل أكبر الى هذا القطاع، حيث يُتوقّع ارتفاع المصروفات الصحية بوتيرةٍ أسرع من النمو السكاني".

ويوضح لـ"الاقتصاد والأعمال" أن "الطلب على أسرّة المستشفيات سيرتفع من 51 ألف سرير حالياً إلى 70 ألفاً العام 2016. كما سيرتفع الطلب على الأطباء من 40 ألف طبيب إلى 54 ألفاً. بينما سيرتفع الطلب على المستشفيات من 364 إلى 502 مستشفى". مُشيراً إلى أن "المراكز الصحية والمستشفيات والمستوصفات السعودية تعيش حالياً مرحلة ضغط، الأمر الذي يُحتّم بناء المزيد من المرافق الطبية". لافتاً في هذا الإطار إلى أن "العام الحالي سيشهد افتتاح 8 مستشفيات جديدة، في حين هناك 89 مستشفى قيد الإنشاء".

ويُضيف برّاج أن "الحكومة السعودية خصّصت نحو 12 مليار دولار في ميزانيتها للعام 2008 للقطاع الصحي، أي بزيادة نحو 13 في المئة عن ميزانية 2007"، مُنوّهاً بأن الإنفاق على الرعاية الصحية في المملكة "سيسجل ارتفاعاً كبيراً على المدى الطويل، إذ يُتوقّع أن يصل إلى 20 مليار دولار بحلول العام 2016"، مُبيّناً أن "المرافق الحكومية تُقدّم اليوم نحو 75 في المئة من الخدمات الصحية للمواطنين والوافدين، مُقابل 25 في المئة لمستشفيات ومؤسسات القطاع الخاص".


غسان برّاج

ويُشدّد على أهمية برنامج الخصخصة المُقرّ من قِبل الحكومة السعودية "والهادف لتشجيع المنافسة وتحسين الخدمات وزيادة مشاركة القطاع الخاص وتوسيع ملكية المرافق الصحية لتطاول أكبر شريحة من المواطنين، إضافةً الى تخفيف المصروفات عن الدولة". مُنوّهاً بخطوة الحكومة "الرامية لإنشاء هيئة حكومية (المؤسسة العامة للمستشفيات)، والتي من شأنها فتح الباب للقطاع الخاص نحو مشاركة أكبر، فضلاً عن قرار مجلس الوزراء الأخير بإنشاء صندوق الوقف الصحي".

ويختم برّاج بالإشارة إلى تنوّع الفرص الاستثمارية المُتاحة في هذا القطاع، "لاسيّما ما يتعلّق منها بالمواد الصيدلانية العامة (تصنيع المسكّنات والفيتامينات والمضادات الحيوية)، تصنيع الأجهزة الطبية، الاستثمار في قطاع التأمين وفي الصحة الإلكترونية، إلى جانب التعليم، حيث تشهد السعودية نقصاً حادّاً في الوقت الراهن في عدد الأطباء السعوديين وأطقم التمريض".

"سوليدير" تدرس مشاريع جديدة في تركيا وعُمان ومصر وأفريقيا

تدرس شركة "سوليدير انترناشونال"، التي تتخذ من دبي مقراً لها، مشاريع جديدة في تركيا وسلطنة عمان ومصر وشمال أفريقيا.

وأشار الرئيس التنفيذي للشركة **منيب حمود** إلى مشروع ضخم في وسط العاصمة السعودية تعمل عليه الشركة حالياً، ولم تعلن عنه سابقاً". وقال: "إن هناك مشاريع أخرى في مصر قيد البحث، حيث لـ"سوليدير" شراكة ستراتيجية مع شركة السادس من أكتوبر للتنمية والاستثمار" (سوديك). وتبني "سوليدير انترناشونال" و"سوديك" مدينتين سكنيتين في ضواحي القاهرة، على الطريق الصحراوي بين القاهرة والإسكندرية، وفي ضاحية القطامية في شرق القاهرة". وقدرت قيمة الاستثمار في المشروعين بـ 4,73 مليارات دولار.



منيب حمود

ويشار إلى أن "سوليدير" تأسست في العام 1994 وهي تعتبر، على نطاق واسع، القوة الأهم على صعيد إعادة إعمار بيروت في أعقاب الحرب الأهلية (1975 و1990)، وهي مدرجة في بورصتي بيروت والكويت. وللشركة، التي تبلغ قيمتها السوقية 3,53 مليارات دولار، اتفاق شراكة مع حكومة عجمان ولها وجود قوي في السعودية.

"تطوير العقبة" تعرض مشاريعها في أميركا

استعرضت شركة "تطوير العقبة" مجموعة مشاريعها الحالية والمستقبلية في مؤتمر عقد مؤخراً في الولايات المتحدة الأميركية، تحت عنوان "الولايات المتحدة – الشرق الأوسط وشمال أفريقيا للاستثمار والتجارة".

عماد فاخوري

وفي كلمة له أمام المؤتمر، ألقى رئيس مجلس إدارة الشركة ورئيسها التنفيذي **عماد فاخوري** الضوء على مجمل إنجازات شركة "تطوير العقبة" في السوق الأردنية، مشدداً على أهمية المبادرات التي اتخذها ويتخذها القطاعان العام والخاص في المملكة لتطوير الاقتصاد الأردني وإيجاد البيئة المحفزة لاستقطاب الاستثمارات العربية والأجنبية، والتي تأتي مواكبة لرؤية الملك **عبدالله الثاني** وجهوده لتطوير الأردن والارتقاء بكافة قطاعاته.

كما قدم **فاخوري** موجزاً عن أبرز المشاريع المنفذة حالياً في منطقة العقبة الاقتصادية الخاصة، مشيراً بشكل خاص إلى الفرص المتاحة أمام المستثمرين في القطاعين الصناعي والسياحي وعلى مستوى المشاريع المكنة للأعمال.

تركيا تتوقع 20 مليار دولار استثمارات خارجية في 2008

أعلن وزير المال التركي **كمال أوناكيتان** أنه يتوقع أن تستقبل بلاده أكثر من 20 مليار دولار من الاستثمارات الأجنبية المباشرة خلال العام 2008، وأن ما يقارب من نصف هذا المبلغ لا يتضمن مشروعات الخصخصة المزمعة، علماً أن الاستثمارات الأجنبية المباشرة في تركيا بلغت نحو 22 مليار دولار العام الماضي.

وأضاف **أوناكيتان**: "مع تنامي قوة اقتصادنا ستتدفق المزيد من الأموال. وتركيا معزولة عن الاضطرابات المالية العالمية بفضل تحسن الموارد المالية العامة وعدم وجود مشكلات لرهون عقارية عالية المخاطر"، مضيفاً: إن "نظامنا المصرفي هو في أقوى حالاته على الإطلاق منذ تأسيس الجمهورية، فلا توجد ديون غير مسددة في الاقتصاد التركي والأموال التي تأتي إلى تركيا لا تغادر البلاد، ولا يوجد ما يدعونا للخوف".

ومن المقرر إطلاق سلسلة عمليات خصخصة خلال العام 2008 من بينها بيع جسور وطرق سريعة رئيسية وشبكات للكهرباء وحصة في "بنك خلق" الذي خضع لخصخصة جزئية، فيما لا يزال المستثمرون بانتظار جدول زمني محدد لخصخصة بعض الشركات الكبرى.

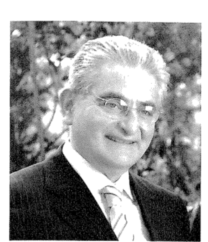
"الموج" يوقّع اتفاقية تمويل إسكاني مع بنك مسقط

وقّع مشروع "الموج" في مسقط اتفاقية مع بنك مسقط لتمويل شراء الوحدات السكنية بهدف تسهيل عملية تملك العقارات وتوفير خيارات تمويلية أكثر مرونة. وبموجب هذه الاتفاقية، سيقدم بنك مسقط برامج تمويلية متنوعة للمستثمرين سواء كانوا مواطنين أو أجانب. وقد لفت الرئيس المالي لمشروع "الموج" **عبدالله بن خميس الشيدي** إلى أن هذه الخطوة أتت في ضوء الطلب المتزايد على برامج تمويل سكنية مناسبة لزبائننا من مختلف الجنسيات.

وتمنح هذه الاتفاقية أصحاب الوحدات السكنية فرصة تملّك عقار في مشروع "الموج" من خلال برنامج بنك مسقط "بيتنا" للتمويل العقاري والذي يقدم قرضاً يصل إلى 80 في المئة من قيمة العقار خلال فترة سداد تصل إلى 25 سنة بواقع فائدة تبدأ من 7 في المئة سنوياً.

وتجدر الإشارة إلى أن مشروع "الموج" هو ثمرة تحالف بين شركة "استثمارات الواجهة البحرية" التي تمثل حكومة السلطنة وشركة صناديق الاستثمار الوطنية التي تمثل صناديق التقاعد العُمانية، و"مجموعة ماجد الفطيم الإماراتية".

"بنك بيروت" في خطوة غير مسبوقة
تخصيص "بنك الأعمال" التابع ببرامج مُبتكرة لقروض السكن


سليم صفير

يُطلق "بنك بيروت" خلال شهر مارس الحالي مُبادرته الجديدة – أو مولوده الجديد – والمُتعلّق بتخصيص "بنك الأعمال" (BoB invest) التابع له بالإقراض السكني، ووفق برنامج متكامل غير مسبوق في القطاع المصرفي اللبناني.

تحدّث رئيس مجلس الإدارة والمدير العام في "بنك بيروت" **سليم صفير** بإندفاع وحماس لافتين عن هذه الخطوة فقال: "تنطلق فكرة "بنك الأعمال" المتخصص بالقروض السكنية من الأهمية المطلقة لمساعدة كلّ لبناني، مقيماً كان أم مغترباً، على تعزيز وتثبيت جذوره في لبنان من خلال امتلاك مسكن خاص به. ونعتقد أنّ هذه الخطوة تُشكّل مشروعاً رائداً بين البنوك التجارية".

وتابع **صفير**: ""بنك بيروت" ليس غريباً عن نشاط الإقراض السكني، فقد كنّا في طليعة البنوك التي أطلقت ذلك خلال العام 1993 عبر برنامج الـ(Red Roof). وبعد ذلك، حصلنا، إلى جانب مصارف أخرى، على قرض مُيسّر من "مؤسسة التمويل الدوليّة" (IFC) كان مخصصاً للقروض السكنيّة، وقد تابعنا هذا الأمر في إطار النشاطات المصرفيّة التي يقوم بها "بنك بيروت"، لكن تبيّن لنا أنّ الأمر يستلزم استحداث مؤسسة متخصصة لها كوادر خاصة بها، سواء في مجال الأبحاث ودراسة السوق، أم من حيث التسويق للمنتج/المُنتجات المُبتكرة التي تُشجّع المواطنين على تملك المساكن".

ورداً على سؤال حول خطة العمل المقررة في الإقراض السكني، قال **سليم صفير**: "هذه القروض ليست محصورة في لبنان بل تشمل كذلك عدداً من البلدان المجاورة مستهدفة بالطبع اللبنانيين العاملين في الخارج". مؤكداً أنّهُ سيكون هناك نموذج للتمويل العقاري غير المسبوق، وسيكون المُنتج الجديد مكمّلاً لما يقوم به البنك حالياً في مجال الإقراض السكني سواء كان منفرداً أو بالتعاون مع "المؤسسة العامة للإسكان"؛ علماً أنّ محفظة القروض السكنيّة الحالية قد تمّ تحويلها لـ"بنك الأعمال" الذي سيتخذ من مبنى البنك في شارع المصارف – شارع رياض الصلح – مقراً له.

وحرص رئيس مجلس الإدارة على التنويه بـ**أنطوان شمعون** الذي تمّ اختياره مديراً للبنك نظراً لخبرته الطويلة في الإقراض السكني، وفي ما يتعلّق به من معرفة بالأسعار والإنشاءات.

ورداً على سؤال حول ما إذا كان التوقيت مناسباً لإطلاق هذا المشروع، فعبّر **صفير**: "هناك طلبٌ كبير على القروض السكنيّة، وقد تلقينا خلال فترة قصيرة وقبل أن نُعلن رسمياً عن البرنامج أكثر من 180 ملفاً. ونحن نتوقّع أن يكون لدينا من الآن وحتّى نهاية العام ما بين 4 و6 آلاف قرض سكني في لبنان فقط". وما إذا كانت القُدرة الشرائيّة المتراجعة قد تؤثّر سلباً على وتيرة الطلب، فأوضح: "كلُّ مواطن لديه مدخول شهري ثابت يمكّنه أن يشتري بيتاً".

قنوات مع الخارج

ويبدو أنّ "بنك بيروت" ومن خلال مُبادرته بإطلاق "بنك الأعمال" المتخصص بالقروض السكنيّة، سيفيد من قنوات التواصل التي أقامها مع الخارج، لاسيّما حيث تتواجد الجاليات اللبنانيّة؛ فلدى "بنك بيروت" فرع في سلطنة عُمان سيتوسّع إلى بضعة فروع قريباً، وكذلك لديه مكتب تمثيلي في دبي، وشراكة ستراتيجيّة مع "بنك الإمارات" (حالياً "بنك الإمارات دبي الوطني")، كما لديه اتفاق تعاون مع "بنك الدوحة" في قطر. يضاف إلى ذلك، اهتمام البنك بالبلدان الأفريقيّة من خلال مكتب التمثيل في نيجيريا، ناهيك عن المصرف التابع له في لندن والفرع القائم في قبرص.

صفير: كلُّ مواطنٍ ذي دخل ثابت يمكنه أن يشتري منزلاً

التوسُّعُ مستمرٌ

وإلى زيادة عدد فروع البنك في سلطنة عُمان، يتّجه "بنك بيروت" إلى التوسّع من خلال:

– الدخول إلى السوق السوريّة بالتعاون مع "بنك الإمارات" نظراً إلى التحالف القائم بينهما منذ أن دخل "بنك الإمارات" مساهماً أواخر تسعينات القرن الماضي.

– الاتجاه نحو زيادة مساهمة "بنك بيروت" في "البنك السوداني الفرنسي" من 21 في المئة حالياً إلى 51 في المئة، الأمر الذي سيستدعي أن يتولّى إدارته.

نتائج 2007

وكان "بنك بيروت" أعلن مؤخراً النتائج المالية غير المدقّقة للعام 2007 والتي أظهرت استمراره في تحقيق النموّ المتوازن. وبلغت الأرباح الصافية المحققة في نهاية العام نحو 76 مليار ليرة أي بزيادة نسبتها 15,1 في المئة مقارنة بالعام 2006.

أما على صعيد النمو، فقد ارتفعت موجودات البنك بنسبة 13,9 في المئة لتصل إلى 7952 مليار ليرة، وزادت ودائع الزبائن بنسبة 15,4 في المئة لتصل إلى 5580 ملياراً، في حين قفزت التسليفات إلى 1608 مليارات أي بنموّ نسبته 30,8 في المئة.

وحققت الأموال الخاصة الإجمالية قفزة بنسبة 22,2 في المئة لتصل إلى 716 مليار ليرة (477 مليون دولار)، نتيجة إصدار أسهم تفضيلية أواخر العام الماضي بقيمة 100 مليون دولار. ■

إقفال إصدار "شهادات العملات" من بنك البحر المتوسط

بمردود ٢٢٪



منذ سنة

أطلقنا " شهادة العملات": استثمار مضمون لرأس المال بالدولار الاميركي، لمدة سنة واحدة، مربوطة بسلة من العملات، الاسترالية، الصينية، البرازيلية والتركية.

وبعد سنة

نعلن إقفال الإصدار بنسبة مردود تبلغ ٢٢٪.
نخص بالتهاني كل الذين شاركوا في هذا الإكتتاب، وبصورة خاصة، نشكركم على الثقة التي منحتوها لبنك البحر المتوسط.



"بيت التمويل الخليجي" يطلق مدينة الطاقة ليبيا بقيمة 3,8 مليارات دولار

وقّع "بيت التمويل الخليجي"، ممثلاً مجلس إدارته عصام جناحي، مذكرة تفاهم مع صندوق الإنماء الاقتصادي الاجتماعي الليبي، ممثلاً بمديره حامد العربي الحضيري، لإطلاق مدينة الطاقة ليبيا، وهي أول منطقة أعمال متكاملة للطاقة في الجماهيرية العربية الليبية. وحضر توقيع المذكرة رئيس "مؤسسة النفط" والمدير التنفيذي لـ"مؤسسة القذافي للتنمية" د. شكري غانم، وعدد من كبار المسؤولين الليبيين وممثلون عن قطاعي التمويل والطاقة.

وسيتم تطوير مدينة الطاقة ليبيا في مدينة صبراتة، التي تبعد 70 كيلومتراً غرب العاصمة طرابلس على شاطئ البحر الأبيض المتوسط. وستشتمل على أحدث المرافق التي تدعم مختلف أنشطة الطاقة، فضلاً عن مجمعات سكنية وتجارية وخدمات للضيافة. وتصل التكلفة الإجمالية للمشروع إلى نحو 3,8 مليارات دولار. وسيوفر المشروع فرصاً للعديد من الشركات للدخول في هذه الاستثمارات المهمة.



من اليمين: د. شكري غانم، حامد العربي الحضيري، وعصام جناحي أثناء التوقيع على مذكرة التفاهم

وأكد الحضيري على دعم صندوق الإنماء الاقتصادي الاجتماعي الليبي لكافة جهود "بيت التمويل الخليجي" لخلق وتطوير مدينة الطاقة ليبيا، وقال: "إن هذا المشروع الستراتيجي المبتكر سيساهم بشكل إيجابي في مشاريع البنية التحتية الاقتصادية في ليبيا، وسيكون المعيار لجودة هذه المشاريع". وتوقع أن تسهم مبادرة "بيت التمويل الخليجي" في تشجيع الاستثمارات الأجنبية، وبالأخص من منطقة الخليج، للاستثمار في ليبيا.

وأوضح جناحي، من جهته، أن من أسباب اختيار ليبيا أن الاستثمار فيها يشهد حالياً تغييرات كبيرة، إضافة إلى اهتمام غير مسبوق من كبار اللاعبين العالميين في قطاعي النفط والغاز، وقال: "إن ليبيا تتمتع بإحتياطيات مؤكدة من النفط الخام تصل إلى 41 مليار برميل، وهي بذلك تعتبر صاحبة أكبر مخزون نفطي في أفريقيا، تصل نسبته إلى 42 في المئة، أي ما يوازي 3 في المئة من الاحتياطي العالمي. كما أن شركة "النفط الوطنية الليبية" تعتزم رفع إنتاجها اليومي من النفط من 1,8 مليون برميل، إلى 2 مليون برميل خلال العام 2008، وإلى 3 ملايين برميل في العام 2013، ما يتطلب استثمارات تصل إلى حدود 30 مليار دولار".

وقال جناحي: "إن مدينة الطاقة المزمع إنشاؤها ستعزز من مكانة صناعة الطاقة في ليبيا، عبر توفير بنية تحتية متكاملة للأعمال تستفيد منها الشركات المحلية والأجنبية العاملة في مجال إنتاج النفط والغاز، إضافة إلى الصناعات التحويلية كمصافي النفط والأعمال المتعلقة بالشحن والاتجار بالطاقة والخدمات المساندة".

... ويؤسس "بنك الطاقة الأول"

أعلن "بيت التمويل الخليجي" أنه بصدد تأسيس "بنك الطاقة الأول"، وهو أول بنك متخصص بتمويل الاحتياجات الاستثمارية والخدماتية لقطاع الطاقة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية.

يذكر أن رأس المال المدفوع يبلغ نحو 750 مليون دولار، وإطلاقه سيتم بعد الحصول على الموافقة المبدئية من "مصرف البحرين المركزي".

ويهدف "بنك الطاقة الأول" إلى الإفادة من الطلب الهائل على الاستثمار في مجال صناعة الطاقة العالمية. وستكون شركة "بي أف سي" الطاقة الدولية، وهي شركة استشارات دولية رائدة في مجال الطاقة، المستشار الستراتيجي للمشروع، وستقدم تحليلاً معمقاً لتطوير الستراتيجية وتقييم الاستثمار واتخاذ القرارات التجارية.

يتملك "بيت التمويل الخليجي" حصة 10 في المئة من رأس مال البنك الجديد، فيما تعود الحصص المتبقية إلى شركاء خليجيين، سيعلن عنهم في وقت قريب. وعن أهداف البنك، قال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي"، رئيس لجنة مؤسسي "بنك الطاقة الأول" عصام جناحي: "إن البنك دخل في مرحلة المفاوضات مع بعض دول الخليج لتنفيذ عدد من مشاريع النفط والغاز".

وأشار إلى أن البنك يهدف إلى الإفادة من الطلب الهائل على الاستثمار في مجال الطاقة العالمية، إذ إن توقعات وكالة الطاقة الدولية تشير إلى أن البنى التحتية في دول مجلس التعاون وشمال أفريقيا وآسيا ستتطلب نحو 56 مليار دولار خلال الفترة الممتدة ما بين 2007 و 2030، وسيحتاج قطاع الطاقة في المنطقة إلى نحو 280 مليارا خلال السنوات الخمس المقبلة.

وسيكون هذا المصرف الاستثماري الأول من نوعه في هذا المجال، وسيختص بالاستثمار في مشاريع تطوير الطاقة، ومشاريع البنى التحتية والتسويق والتصنيع في دول مجلس التعاون الخليجي وشمال أفريقيا وآسيا. وسيقوم البنك بالاستثمار في عمليات تملك الأصول غير الأساسية للشركات أو البنوك التي تكون بحاجة إلى تنويع أنشطتها بسبب قيود مالية بالإضافة إلى أعمال الاستحواذ والاندماج.

2008
www.nissan-me.com

أداءٌ متكامل.
تكنولوجيا معاصرة.
الكوبيه على حقيقتها.

كل ما فيها يعكس المعنى الحقيقي لمفهوم الكوبيه، لا سيّما التقنية الجبارة لتشغيل المحرّك بلمسة زرّ واحدة والبلوتووث للتحدّث دون استخدام اليدين. من دون أن ننسى الأداء الجبار لمحرّك VQ من نيسان الحاصل على جوائز عالمية، بالإضافة إلى ناقل الحركة بتقنية التغيير المستمرّ CVT ذات الاستهلاك الاقتصادي للوقود. مزايا عديدة اجتمعت كلّها في نيسان ألتيما كوبيه ذات المحرك السداسي الأسطوانات بقوة 285 حصاناً.



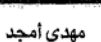


SHIFT_style

ALTIMA COUPE

▪ السعودية: شركة العمراني المتحدة، جدة، هاتف: ٠٢-٦٦٩٦٦٩٠، شركة العمراني للتجارة والاستيراد، الرياض، هاتف: ٠١-٤٧٤٧٧٧٧، شركة الجبر التجاريّة، الدمام، هاتف: ٠٣-٨٣٢٤٣٠٠ ▪ دبي والإمارات الشمالية: العربية للسيارات، هاتف: ٠٤-٢٩٥٢٢٢٢ ▪ أبوظبي والعين: المسعود للسيارات، هاتف: ٠٢-٦٨١١١١٨ ▪ الكويت: شركة عبد المحسن عبد العزيز البابطين: هاتف: ٤٧٣٧٩٧٧ ▪ سلطنة عُمان: سهيل بهوان للسيارات: هاتف: ٢٤٥٦٠١١١ ▪ قطر: شركة صالح الحمد المانع، الدوحة، هاتف: ٤٢٨٣٣٣٣ ▪ البحرين: يوسف خليل المؤيد وأولاده ش.م.ب، ستره، هاتف: ٧٣٦٠٦٠ ▪ لبنان: شركة رساملي يونس للسيارات ش.م.ل، بيروت، هاتف: ٠١-٢٧٣٣٣٣ ▪ الأردن: شركة بسطامي وصاحب التجارية ذ.م.م، عمّان، هاتف: ٠٦-٥٥٣٢٤٥٦ ▪ اليمن: شركة تهامة للتجارة، الحديدة، هاتف: ٢٠٠١٤٩/٥٠ ▪ سوريا: شركة رخاء شلاح وحبوباتي، دمشق، هاتف: ٠١١-٥٣٢٩٩٣٥ ▪ المغرب: صياب، الدار البيضاء، هاتف: ٠٢٢٢٤٤٤٢٣ ▪ تونس: آرتس، تونس بلفيدير، هاتف: ٠٧١-٨٤٠١٠٠ ▪ الجزائر: نيسان الجيريا - سارل، الجزائر، هاتف: ٠٢١-٦٣٥٦٥٥





مهدي أمجد



محفظة "أمنيات" العقارية إلى 10 مليارات دولار

السعودية وأبوظبي والبحرين؛ هي الأسواق الخليجية الثلاث التي تعتزم شركة "أمنيات العقارية" الدبوية، الذراع العقارية لـ"أمنيات القابضة"، دخولها العام الحالي؛ بحسب الرئيس التنفيذي **مهدي أمجد**، الأمر الذي "سيرفع حجم محفظتنا العقارية إلى 37 مليار درهم (10 مليارات دولار)، منها 21 ملياراً لدبي وحدها التي سنضخّ فيها 15 ملياراً لإنشاء 8 مشاريع جديدة"، تُضاف إلى مشاريع الشركة القائمة في الإمارة بقيمة 6 مليارات. بينما يتوزّع الباقي بواقع 3,7 مليارات درهم لإطلاق مشروع في أبوظبي، في حين لم يُعلِن عن حجم وطبيعة المشاريع المُزمَع إنشاؤها في كلٍّ من السعودية والبحرين.

وكشف أنه بموازاة ذلك؛ "تعتزم "أمنيات" دخول مجالاتٍ أُخرى مُرتبطة بالقطاع العقاري، كالإدارة وتأسيس الصناديق العقارية وإنشاء ذراع تمويلية وفق أحكام الشريعة الاسلامية بالشراكة مع جهاتٍ متخصصة". مُفصِحاً أن الشركة "ستطرح في النصف الثاني من العام 2008 صندوقاً ذات طبيعةٍ استثماريةٍ جديدة على السوق العقارية الإماراتية والخليجية، يختص بمواقف السيارات"، التي يصف الاستثمار فيها "بالواعد جداً وذات عوائد ربحية عالية".

كذلك، صرّح **أمجد** أن "حجم مبيعات "أمنيات العقارية" تضاعف إلى 3 مليارات درهم العام الماضي مُقارنةً بـ 1,5 مليار العام 2006، كما ارتفعت أرباح الشركة بنسبة ثلاثة أضعاف".

ويتزامن ذلك مع تعيين "أمنيات" شركة "الرستماني بيغل" الإماراتية – الألمانية مقاولاً رئيسياً لمشروع "ذا باد" في دبي، الذي يتكوّن من 24 طابقاً تضم 231 شقة "ذكية" متنوّعة ما بين استوديوهات، شقق ذات غرفة واحدة وغرفتين، وأُخرى دوبلكس. ومن المُتوقّع اكتمال المشروع بحلول ديسمبر 2009.

مؤتمران لـ "التنمية المستدامة" و"الاستثمار العقاري" يواكبان "سيتي سكيب" أبو ظبي

تستضيف أبوظبي، بموازاة معرض "سيتي سكيب" في مايو المقبل، مؤتمرين، الأول "مؤتمر التنمية المستدامة"، والثاني "مؤتمر التمويل والاستثمار العقاري". والمؤتمران يعكسان اهتمام أبو ظبي المتزايد في مجال التنمية المستدامة.

وقال مدير "مؤتمر التنمية المستدامة" **رياض منان**: "يتجه تركيزنا بشكل كامل إلى مدينة "مصدر"، وهي عبارة عن بيئة خالية من الكربون والنفايات والسيارات وتعتمد على الطاقة المتجددة". وسيركز المؤتمر على شركات التطوير العقاري والمهندسين والمصممين والمتعهدين، الذين سيناقشون الطرق الجديدة لتصميم وبناء مبانٍ مستدامة.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "مصدر" وأحد المتحدّثين الرئيسيين في المؤتمر **د.سلطان الجابر**: "إن المدينة الخالية من الكربون ستكون مثالاً حياً عن التنمية المستدامة التي ستضع أبوظبي، رابع أكبر مصدّر للنفط في العالم، في صدارة المدن التي تستخدم الطاقة المتجددة".

أما "مؤتمر التمويل والاستثمار العقاري" الذي ينعقد أيضاً بموازاة المعرض فسوف يستقطب مشاركين من كبار المستثمرين ومطوّري العقارات والمصرفيين والصناديق الاستثمارية والمهتمين بالأسواق العقارية في المنطقة.

وقالت مديرة المؤتمر **ايرينا اووت**: "تشهد منطقة الشرق الأوسط نمواً كبيراً في القطاعات غير النفطية مع مساهمة مهمة للقطاع العقاري. وفي أبوظبي وحدها تصل قيمة المشاريع المقترحة تحت التنفيذ إلى نحو 327 مليار دولار".

وتجدر الإشارة إلى أن "سيتي سكيب" أبوظبي، الذي أطلق العام الماضي بدعم من مؤسسات حكومية بارزة، قد حقق نجاحاً كبيراً تجاوز كل التوقعات. ومن المتوقع أن تستقطب دورة العام الحالي، التي ستنعقد ما بين 13 و15 مايو المقبل، أكثر من 300 شركة تعرض مشاريع من أكثر من 50 دولة.

"مركز أبوظبي الوطني للمعارض" يعزّز نشاط المعارض في أبوظبي

كشفت "شركة أبوظبي الوطنية للمعارض" ("أدنيك") عن نمو كبير في عدد المعارض المقامة في أبوظبي حيث بلغت 185 في المئة خلال السنة التشغيلية الأولى للمركز، مقارنة بالعام 2006.

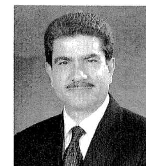
وقال المدير التنفيذي في "شركة أبوظبي الوطنية للمعارض" ("أدنيك") **سيمون هورغان**: "إن المعرض استضاف أكثر من 40 حدثاً رئيسياً خلال العام الماضي، مقارنة بـ 14 فعالية جرت في المرافق القديمة لمركز المعارض خلال العام 2006. ولديه 60 فعالية مقررة هذا العام". وتوقع استقطاب نحو 1,5 مليون زائر.

وتم مؤخراً اعتبار "مركز أبوظبي الوطني للمعارض" عاملاً مساهماً رئيسياً في نجاح الإمارات في تعزيز مكانتها كوجهة عالمية للمؤتمرات، كما تم تصنيف أبوظبي كثاني أهم وجهة في مجال تنظيم الاجتماعات الدولية وفعاليات الحوافز والمعارض والمؤتمرات (MICE) في منطقة الخليج، وذلك بتقدمها 9 مراكز في غضون سنة واحدة فقط.



"مركز أبو ظبي الوطني للمعارض"

"المؤسسة العربيّة المصرفيّة": حسن جمعة رئيساً تنفيذياً خلفاً لـ غازي عبد الجواد



حسن علي جمعة



غازي عبد الجواد

بعد 25 عاماً من العمل المصرفي القيادي، قرّر **غازي عبد الجواد**، الرئيس التنفيذي لـ"المؤسسة العربيّة المصرفيّة" منذ 11 عاماً، أن يتقاعد "لأسباب صحّية"، حسبما جاء في بيان للمؤسسة، أعلنت فيه "التقاعد المُبكر" لـ **عبد الجواد** الذي "سيترك منصبه اعتباراً من 31 مارس من العام الحالي".

وبعد أن "ثمّنت "المؤسسة العربيّة المصرفيّة" عالياً المساهمة المتميّزة لـ **عبد الجواد**، منوّهة بالتطوّر اللافت الذي شهدته خلال فترة ولايته على صعيد مركزها المالي وتواجدها في الأسواق"، أعلنت أنّ مجلس الإدارة "بعد نظره في أسماء عدد من المرشحين، من داخل البنك وخارجه"، قرّر "تعيين **حسن علي جمعة** لمنصب الرئيس التنفيذي لـ "مجموعة المؤسسة"، ابتداء من أول أبريل 2008".

وذكر البيان "أنّ **جمعة**، بحريني الجنسيّة، من الشخصيات المصرفيّة المرموقة في المنطقة العربيّة، حيث سبق له أن شغل العديد من المناصب القيادية فيها، ومن أهمّها اضطلاعه بمهام العضو المنتدب لـ "بنك البحرين الوطني" للعقدين الماضيين. فهو يحمل للمؤسسة سجلاً غنياً من الخبرة في العمل المصرفي ومعرفة واسعة بالمنطقة وأسواقها".

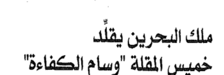
وأشار البيان إلى أنّ "**جمعة** ليس جديداً على المؤسسة، إذ يشغل فيها ومنذ العام 1994 مهام عضو مجلس إدارة مستقل ممثلاً لمساهمي الأقليّة من الجمهور، فضلاً عن جلوسه لاحقاً كعضو مجلس إدارة لـ "بنك المؤسسة العربيّة المصرفيّة الدولي"، الشركة التابعة الرائدة لـ "مجموعة المؤسسة" في لندن".

كما أعلن البيان "أنّ مجلس إدارة المؤسسة يتطلّع بثقة إلى الدور المهم الذي يتوقّع أن يلعبه **حسن جمعة** في البناء على الإنجازات المحقّقة خلال فترة سلفه وقيادة "المؤسسة العربيّة المصرفيّة" في المرحلة التالية من تطوّرها".

وعلّق رئيس مجلس إدارة المؤسسة **محمد لياس** على التغيير في قيادة البنك بالقول: "في الوقت الذي نشعر فيه بالأسى لمغادرة **غازي عبد الجواد** منصبه القيادي لظروفه الصحّية، فإنّنا نشعر بالارتياح لالتحاق **حسن جمعة** بالمؤسسة إذ يجلب لها المزيج المطلوب من الخبرة المصرفيّة والمعرفة بالسوق، وفي الوقت نفسه فهماً وافياً للتحدّيات التي تواجه المؤسسة في المرحلة المقبلة".

من جهته، قال **عبد الجواد**: "بعد نحو 25 عاماً تسلّمت خلالها منصب الرئيس التنفيذي لـ "المؤسسة العربيّة المصرفيّة" وقبلها قيادة عدد من المؤسسات الماليّة البارزة بالمنطقة، آن الأوان لكي اختم مسيرتي المصرفيّة الطويلة والأعباء الكبيرة التي تتطلّبها. لقد ترافق عملي في المؤسسة بجملة من التحدّيات لكنني سعدت بالفعل بكلّ برهة أمضيتها في هذه المؤسسة المصرفيّة العريقة وفي خدمتها. لقد حقّقت المؤسسة إنجازات كبيرة ترسي الأسس للمزيد من التقدّم والازدهار مستقبلاً، وإنني على ثقة تامة بأنّ الفريق القيادي الكفء للمؤسسة وبالقيادة الماهرة لخلفي سيتمكّن من تحقيق المزيد من الإنجازات للمؤسسة في المستقبل".

أما **جمعة** فقال: "أنه ليشرفني ويسعدني أن أتسلم موقع القيادة في هذه المؤسسة المصرفية العريقة، كما إنني أتطلع للعمل يداً بيد مع القيادة التنفيذية الحالية للمؤسسة والتي حققت في السنوات الأخيرة إنجازات كبيرة ارتقت بالمؤسسة العربية المصرفية إلى الموقع البارز الذي تحتله اليوم".



ملك البحرين يقلّد خميس المقلة "وسام الكفاءة"



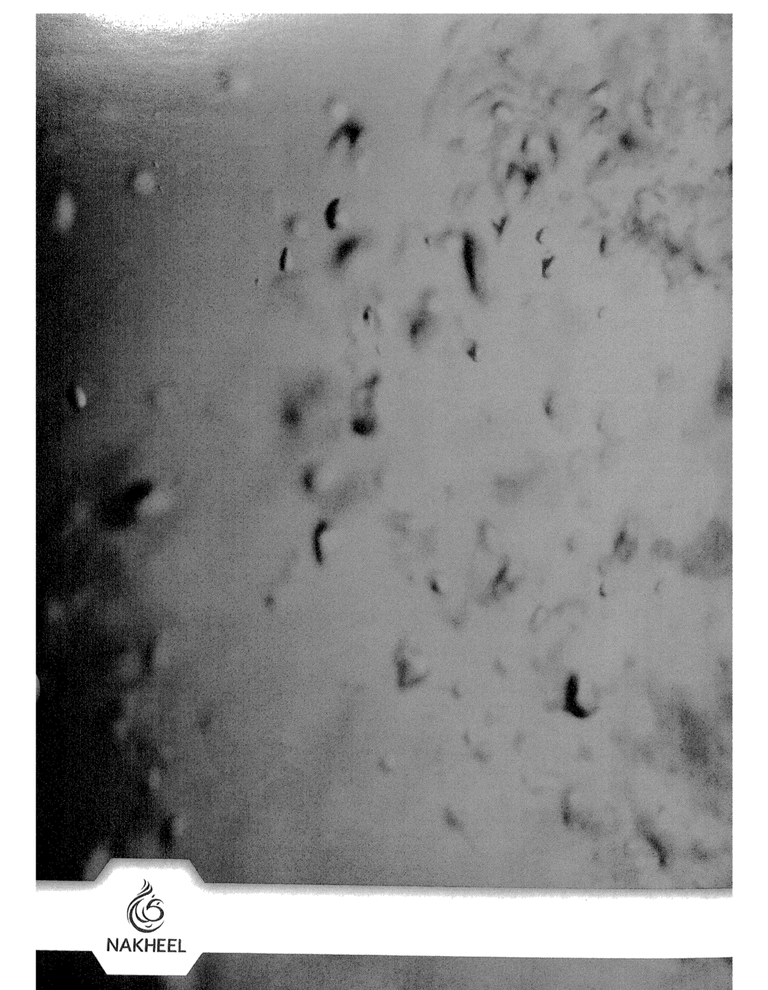
خميس المقلة

منح ملك البحرين الشيخ **حمد بن عيسى آل خليفة** مؤسّس ورئيس "مجموعة ماركوم الخليج" **خميس المقلة** "وسام الكفاءة" من الدرجة الأولى "تقديراً لتفانيه في خدمة البلاد ولمساهماته المتميّزة في قطاع الإعلام واتصالات التسويق في المنطقة".

تمّ تقليد الوسام في احتفال أقيم لمناسبة العيد الوطني البحريني، جرى خلاله تكريم 27 شخصية بحرينية، وذلك بحضور رئيس الوزراء البحريني الشيخ **خليفة بن سلمان آل خليفة**، وولي العهد والقائد العام لقوّة دفاع البحرين الشيخ **سلمان بن حمد آل خليفة**، إضافة إلى كبار أعضاء العائلة الحاكمة، وعدد من الوزراء وأعضاء مجلس النوّاب ومجلس الشورى وكبار المسؤولين.

و**خميس المقلة** من الشخصيّات الإعلاميّة المرموقة في البحرين والمنطقة، بدأ حياته العملية في العام 1974 بتأسيس "مكتب الخليج للعلاقات العامة"، ("مجموعة ماركوم الخليج"، حالياً)، و"وكالة الخليج للإعلان" ("الخليج ساتشي وساتشي" حالياً)؛ وهو مؤسّس ورئيس مجلس إدارة "الخليج هيل أند نولتون"، العام 1985، ومؤسّس ورئيس مجلس إدارة "مكتب الخليج للترجمة" في العام 1990.

و**المقلة** هو عضو في العديد من الجمعيات المهنيّة المحليّة والعالميّة، بينها، المجلس العالمي لـ "الجمعية الدولية للإعلان" (مقرّها نيويورك) ورئيس فرعها في البحرين. وعضو مجلس إدارة "جمعية رجال الأعمال البحرينية"، وعضو في مجلس إدارة "هيئة الإذاعة والتلفزيون" التابعة لوزارة الإعلام البحرينية. وإلى ذلك يمثّل **المقلة** مملكة البحرين في المجلس العالمي لـ "الجمعية الدولية للعلاقات العامة" (مقرّها لندن).


NAKHEEL

"موطن" وشفافية العقار السعودي

"حسماً لتفاوت المعطيات المتعلّقة بالسوق العقارية السعودية عموماً، وبالطلب المتوقّع على الوحدات السكنية بشكل خاص"، تعتزم شركة "موطن العقارية" طرح دراسة سوقية علمية ودقيقة قريباً، تُعدّها مع إحدى شركات الدراسات والتسويق في المملكة.

وأوضح رئيس مجلس الإدارة **حمد بن سعيدان** أن الدراسة "تقوم على مسح ميداني للمدن الرئيسية الثلاث (الرياض وجدّه والدمام) لتحديد الشرائح المستهدفة، وسلوكياتها واتجاهاتها، وطبيعة الطلب، واحتياجات المستهلكين المتنوّعة، وتحليل طبيعة وظروف المنافسة، بما يُساهم في إرساء وتحديد فرص استثمارية مُجدية ضمن هذه المناطق لإقامة مشاريع مدن سكنية مُتكاملة".


حمد بن سعيدان

وبالنسبة للمعطيات الماكروية للقطاع، أشار **بن سعيدان** إلى أن السوق العقارية السعودية تُقدَّر بنحو 1,2 تريليون ريال، حيث حقق القطاع العقاري السعودي نمواً في رأس المال الثابت تجاوزت نسبته 40 في المئة ما بين العامين 2000 و2005. وارتفعت مُساهمة قطاع العقار والتشييد في الناتج المحلي الإجمالي السعودي من 41,7 مليار ريال قبل خمس سنوات إلى أكثر من 54,5 ملياراً العام الماضي، علماً أنه يتم تداول أكثر من 200 مليار ريال سنوياً في السوق العقارية. ولفت إلى أن السعودية تحتاج إلى 2,9 مليون وحدة سكنية خلال السنوات الـ 20 المقبلة، إذ تُقدَّر نسبة المواطنين المالكين لمساكنهم بأقل من 40 في المئة، مُقابل 60 في المئة مُستأجرين أو يسكنون مع ذويهم.

د.عزام الدخيّل رئيساً تنفيذياً لـ "المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق"

وافق مجلس إدارة "المجموعة السعودية للأبحاث والتسويق" على توصية رئيس مجلس الإدارة الأمير **فيصل بن سلمان بن عبد العزيز**، القاضي بتعيين **د. عزام الدخيّل** رئيساً تنفيذياً للمجموعة منذ 17 فبراير الماضي.

وجاء هذا القرار في سياق متطلبات لائحة الحوكمة الخاصة بالمجموعة، لا سيما المادة الرقم (2/25) التي توجب الفصل بين منصب رئيس مجلس الإدارة وأي منصب تنفيذي في الشركة.

وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين المسجلين في مركز إيداع الأوراق المالية - تداول عن العام 2007، بواقع 3 ريالات للسهم الواحد، أي ما مجموعه 240 مليون ريال، وما نسبته 30 في المئة من رأس المال.

وحققت الشركة صافي أرباح في العام 2007 بلغت 366,5 مليون ريال، بنسبة نمو 40 في المئة عن العام 2006. وساهمت عملية بيع 30 في المئة من أسهم "الشركة السعودية للطباعة والتغليف" للاكتتاب العام في نمو صافي أرباح المجموعة.

وأكدت المجموعة مضيها قدماً في تنويع مصادر دخلها في السنوات المقبلة، حيث ستستثمر في تطوير استوديوهات للتصوير الفوتوغرافي والتلفزيوني والاستثمار الإعلاني في مجال إعلانات الطرقات، وإصدار مطبوعات جديدة والتوسّع في مجالات النشر المتخصص والاستثمار التقني والإلكتروني وتدعيم البنية التحتية في صناعة النشر الإلكتروني.

خالد عبد المنعم مديراً عاماً لـ "ألوبكو"

عيّنت "شركة منتجات الألمنيوم المحدودة" (ألوبكو)، ومقرها الرئيسي الدمام، **خالد عبد المنعم** مديراً عاماً جديداً لها.


خالد عبد المنعم

يتمتّع **عبد المنعم** بخبرة واسعة في إدارة الشركات، حيث سبق أن شغل العديد من الوظائف القيادية في شركات محلية وعالمية، مثل شركة "بروكتور وغامبل"، وشركة "بيبسيكو" العالمية، وشركة "جهينة" في العديد من بلدان الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيطاليا.

Drive Communications: 2.5 مليار دولار حجم سوق الإعلان في السعودية

أعلن الرئيس التنفيذي في شركة "درايف كوميونيكايشنز" (Drive Communications) **شريف ثابت** أن حجم سوق الإعلان في السعودية وصل إلى 2,5 مليار دولار العام 2007، مسجلاً نمواً بنسبة تتراوح ما بين 20 و25 في المئة، وهي تعد الأكبر في منطقة الشرق الأوسط.

وأشار **ثابت** إلى أنّ "حجم الإنفاق الإعلاني في السعودية يصل إلى 60 في المئة من إجمالي الأسواق الخليجية". ولفت إلى أن "الإعلان التلفزيوني يغطي أكثر من 90 في المئة من مجموع السوق الإعلانية"، معتبراً أن هذه السوق "تشهد تطوّراً كبيراً إلا أنّها ما زالت تواجه مشكلة شحّ المصمّمين المحترفين".

وكان **ثابت** يتحدث في حفل أقامته الشركة بمناسبة مرور 10 سنوات على إطلاقها، وبحضور عدد من مسؤولي شريكها الياباني "دانتسو نتورك" (Dentsu Network)، حيث تمّ الإعلان عن تعيين **د.ماجد القصبي**، رئيس مجلس الاستشاريين في "درايف".

يُشار إلى أن المنطقة العربية أنفقت العام الماضي نحو 7,9 مليارات دولار على الإعلانات، في مقابل 6,6 مليارات دولار في العام 2006. وبلغت الحصة الإعلانية لمنطقة الخليج العربي نحو 3,6 مليارات دولار، بنسبة نموّ بلغت 15 في المئة. وذلك بحسب إحصاءات المؤسسة العربية للبحوث والدراسات الاستشارية "بارك".



سلسلة شراكات وحصص تنقل "جلوبل" إلى العالمية

كتب عاصم البعيني

دخلت شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" مرحلة التكيف السريع مع الترابط المتزايد بين الأسواق المالية في المنطقة وتزايد أهمية الأسواق الخارجية في تنويع المخاطر والمداخيل وتوسيع قاعدة العملاء. وتشبه تحولات "جلوبل"، التي لا تزال قاعدة قوتها الأساسية في الكويت، تلك التي مرت بها شركة "إي.إف.جي. هرمس" التي ولدت وتطورت في السوق المصرية قبل أن تخرج بتجربتها إلى المنطقة العربية، وكذلك تجربة "شعاع كابيتال" التي بدأت إماراتية وتطورت أخيراً وبسرعة ملفتة لتتحول إلى شبكة إقليمية لها حضورها الفعلي في معظم الأسواق الرئيسية. عناوين التحول الشامل في شركة "جلوبل" عديدة، أبرزها دخول شركاء عالميين ضمن لائحة مساهميها والتوسع المتسارع في أسواق المنطقة والتركيز على القطاع المصرفي والمالي، كل ذلك ضمن خطة عمل جديدة وإعادة هيكلة شاملة للعمليات بما يواكب التحولات الحاصلة.

حتى وقت قريب، كانت شركة "جلوبل" بنت قوتها الرئيسية بالاستناد إلى ثلاثة خطوط نشاط رئيسية هي: إدارة الاستثمار المحلي والخليجي وإدارة تمويل الشركات وإدارة الصناديق. وعلى الرغم من الطابع الشامل للشركة فإن نشاطها بقي معتمداً إلى حد كبير على سوق الكويت، في وقت كانت السوق الخليجية تنفتح وتستقبل موجات من الشركات العالمية والأجنبية الساعية إلى الفوز بفرص الفورة وحجز حصتها من السوق. هذا الوضع استجابت له شركة "جلوبل" عبر تنفيذ سلسلة من عمليات التوسع في أسواق المنطقة، ثم عبر إعادة نظرة شاملة في ستراتيجية عملها وهيكلة العمليات والإدارة. وتمت الاستعانة بشركة الاستشارات المتخصصة "بوز ألن هاملتون" (Booz-Allen-Hamilton) جرى بعدها إقرار ستراتيجية عمل تواكب المستجدات واتجاهات السوق وتسمح، في الوقت نفسه، بالإلتزام بالمعايير الدولية المعتمدة من قبل كبرى شركات الاستثمار العالمية.

وبموجب خطة العمل الجديدة، تمّ جمع كافة نشاطات إدارة الأصول والنشاطات الاستثمارية المرتبطة بها ضمن إدارة واحدة، كما استحدثت إدارة للصيرفة الاستثمارية المتخصصة في أسواق أدوات الدين (Dept Capital Market) وأسواق الأسهم (Equity Capital market)، كما تم تأسيس إدارة للسمسرة وخدمات الوساطة المالية.

"جلوبل" تستعد لدخول القطاع العقاري باستثمارات منتجة لعائد أو بهدف الربح

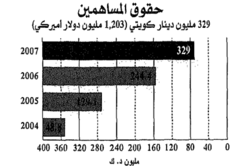
إدارة الأصول

تنبثق من هذا النشاط إدارة الصناديق الاستثمارية المتخصصة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، وإدارة الاستثمارات البديلة التي تشمل صناديق الاستثمار في عمليات التملك الخاصة والصناديق العقارية وصناديق التحوط، في حين تعتبر إدارة المحافظ المالية الفرع الثاني المنبثق من إدارة الأصول. وتعد إدارة الأصول في "جلوبل" من أبرز الإدارات بالمقارنة مع مثيلاتها من الشركات المنافسة، إذ يبلغ حجم الأموال التي تديرها نحو 8,6 مليارات دولار، وتملك الشركة أكثر من 37 صندوقاً، أبرزها أربعة صناديق للاستثمار في عمليات تملك الشركات يبلغ حجم أصولها نحو مليار دولار.

ويعدّ صندوق "جلوبل" للتملك الكامل للشركات (BuyOut) من أبرز العلامات الفارقة في صناديق الشركة، إذ يهدف إلى الاستثمار في الشركات ذات إمكانات النمو العالية في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا، ويعدّ من الصناديق القليلة التي تم تسويقها في أوروبا وأميركا من قبل شركة "بير ستيرنز" وشركة "جي.بي مورغان كازينوف". وتمثلت أبرز استثماراته في شراكة ستراتيجية مع شركة "جلفار" لتصنيع الأدوية والمستحضرات الصيدلانية في دبي نتج عنها تأسيس شركة "بلانيت فارمسيز"، وهي شركة متخصصة في مجال تأسيس أو تملك شبكات الصيدليات الضخمة في المنطقة. وكان الصندوق حصل على جائزة أفضل صندوق للعام 2007 من قبل مؤسسة "تيرابين" العالمية تقديراً لنشاطه في مجال الاستثمار في الملكيات الخاصة.

الاستثمارات المصرفية

يتركز نشاط إدارة الصيرفة الاستثمارية على 3



قناص الفرص





عمر قوقة

لا يمكن الحديث عن شركة بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" من دون الإشارة إلى وجود فريق عمل متخصص ومتمرس يقف وراء الإنجازات المتلاحقة التي حققتها الشركة، ويأتي في مقدم هؤلاء عمر محمود القوقة الذي يشغل منصب نائب الرئيس التنفيذي لتمويل الشركات والخزينة في الشركة منذ العام 1998، كما أنه يعد أحد أبرز المؤسسين فيها.

ويوصف القوقة بأنه قناص الفرص الاستثمارية ومهندس الصفقات في "جلوبل"، وهو يتمتع بخبرة طويلة في مجال العمل الاستثماري والمصرفي، كما أنه يحمل شهادة ماجستير في إدارة الأعمال MBA من جامعة سول روز – الولايات المتحدة الأميركية، وشهادة محلل مالي معتمد CFA في العام 1989.

سبق لعمر القوقة أن عمل في بنك الكويت الوطني في إدارة الأسواق المالية في الفترة الممتدة ما بين العامين 1979 و1981، وفي العام 1982 انضم إلى الشركة الكويتية للتجارة والمقاولات والاستثمارات الخارجية KFTCIC في قسم إدارة المحافظ، وكان له دور بارز في طرح أول صندوق استثمار تعاوني (mutual fund) كما لعب دوراً مهماً في إدارة المحافظ الدولية للشركة المذكورة أثناء حرب الخليج في العام 1990 من خلال إحدى الشركات التابعة لها في جنيف. وعمل كذلك مستشاراً استثمارياً في الشركة الكويتية للاستثمار بإدارة الأصول من الفترة الممتدة مابين العامين 1993 و1998. وقد عمل عضواً في اللجنة المسؤولة عن إعداد مسودة القانون المنظم للصناديق التعاونية في دولة الكويت بالإضافة إلى اللوائح التنظيمية له. وهو يشغل حالياً منصب رئيس مجلس إدارة شركة التسهيلات التجارية الأردنية (الأردن)، ورئيس مجلس إدارة شركة "الأردن الأولى للاستثمار"، ونائب رئيس مجلس إدارة شركة تطوير العقارات (الأردن)، ونائب رئيس شركة التمويل العقاري "REEF" – (البحرين)، ونائب رئيس مجلس إدارة بنك سوريا والخليج (سورية).

محاور رئيسية: الأول استقطاب رؤوس الأموال لاستثمارها في الأسهم (Equity Capital market)، وتوظيفها في أدوات الدين (Dept Capital Market)، والاستشارات الخاصة بالعملاء.

ويشمل توظيف رؤوس الأموال غير المستثمرة، السندات وترتيب القروض المصرفية المشتركة ولعب دور الوسيط في توفير عمليات التمويل الإسلامي. وتلعب الشركة دوراً حيوياً في إنعاش وتنشيط السوق الثانوية للسندات، ويبرز دورها في هذا المجال كصانع سوق منتظم يتخذ مراكز تعامل على كل من جانبي العرض والطلب في سوق السندات، في حين تشمل الاستشارات الخاصة بالعملاء استشارات حول الإدراج وعمليات التملك والدمج.

خدمات الوساطة المالية

تسعى "جلوبل" من خلال هذه الإدارة إلى الاستفادة من منظومة الشركات التابعة لها، والتي أخذت طابع شركات تم تأسيسها في أسواق معينة ضمن التوسع الجغرافي الذي شهدته الشركة الأم (كتلك الموجودة في كل من دولة الإمارات العربية المتحدة، مملكة البحرين، السعودية، تونس، مصر والسودان)، أو شركات تم الاستحواذ عليها. وكانت الشركة قد مهدت لتعزيز حضورها في مجال الوساطة المالية في الكويت منذ بداية العام الماضي من خلال توقيع اتفاقية شراكة ستراتيجية مع شركة "أورباخ جرايسون" تمهد لجعل الشركة وسيطاً حصرياً للشركات الموجودة في الولايات المتحدة والتي تبحث عن فرص للدخول في سوق الكويت للأوراق المالية.

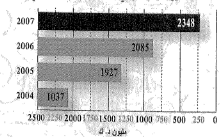
الاستثمارات المباشرة

يتمثل دور هذه الإدارة غالباً، إما بتملك نسب مؤثرة في رؤوس أموال شركات أو الاكتفاء بنسب بسيطة في شركات أخرى. وهو نشاط مماثل للذي تمارسه بعض صناديق الاستثمار التابعة للشركة وإن كانت تنضوي تحت لواء إدارة الأصول، منها على سبيل المثال المساهمة في تأسيس شركة "مزايا" العقارية والتي خفضت "جلوبل" بشكل متتال مساهمتها فيها، إضافة إلى المساهمة في تأسيس شركة "الفجر للتأمين" التي أطلقت مؤخراً.

وتركز الشركة حالياً من خلال الاستثمارات المباشرة على المؤسسات المالية والشركات التي تدور في فلكها. من هنا أتت المساهمة بنسبة 40 في المئة من رأس مال بنك البحرين والكويت، كما اعتمدت "جلوبل" أسلوباً مماثلاً لدخول بعض الأسواق التي تفتقد الخبرة بشأنها، مثل تملك نسبة في رأس مال شركة "بارينغ هونغ كونغ"، ونسبة في شركة "جي.أس. جلوبل" (GS Global) في باكستان، وكذلك تملك نسبة 34 في المئة من رأس مال بنك سوسيته جنرال فرع الأردن.

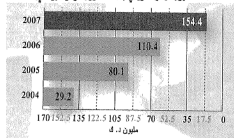
الأصول المدارة

2,248 مليون دينار كويتي (8,6 مليارات دولار أميركي)



الإيرادات

110,4 مليون دينار كويتي (546,6 مليون دولار أميركي)



رهان على السوق السعودية واستثمارات كبيرة في القطاع المصرفي

الاستثمار العقاري

شكّلت إدارة الاستثمار العقاري، أحد أبرز معالم خطة العمل الجديدة التي تعتمدها "جلوبل"، وأصبحت جميع الاستثمارات العقارية الخاصة بالشركة تنضوي تحت لواء الإدارة الجديدة. وعلى الرغم من أهمية الاستثمار العقاري والجدوى منه، إلا أن نشاط الشركة في هذا المجال لا يقتصر على الاستثمار فقط، بل يمتد ليشمل الخدمات العقارية المتكاملة كخدمات السمسرة والوساطة العقارية، وإدارة العقارات. ومن المتوقع أن تركز "جلوبل" على المشاريع العقارية المنتجة لعوائد سنوية لكنها تنوي أيضاً الدخول في مشاريع بهدف تحقيق الربح الرأسمالي، وحيث يتم دخول المشروع بهدف البيع بربح وليس الاحتفاظ بأصول منتجة للدخل.

إدارة البحوث

تشكل إدارة البحوث أحد أهم المرتكزات المهنية التي اعتمدتها "جلوبل" خاصة أنها لعبت دوراً مهماً في التوجهات الاستثمارية، وقد انتبهت مؤسسات عدة في ما بعد إلى أهمية البحوث والتحليل المالي فنسجت على منوال "جلوبل" وأسست هي الأخرى إدارات مماثلة. وتصدر "جلوبل" تقارير تحليلية منتظمة حول الشركات المساهمة، كما تصدر توصيات معينة بشأنها برسم المساهمين، وذلك إلى جانب التقارير التي تغطي أسواق الخليج والشرق الأوسط ومنطقة شمال أفريقيا. ونظراً لدورها المهم حصلت هذه الأبحاث والتقارير المالية في الشركة خلال العام الماضي على أعلى التصنيفات من مجلة "يوروموني" المتخصصة.

انتشار في 16 دولة

بدأت "جلوبل" تنفيذ ستراتيجيتها التوسعية انطلاقاً من البحرين عن طريق تأسيس شركة تابعة ومستقلة أدرجت في وقت لاحق في سوق المنامة للأوراق المالية، وانتقلت بعدها إلى دبي، وأبو ظبي. ودخلت في العام 2005 سوق الأردن عبر تأسيس فرع لها هناك، ثم أسست شركة "الأردن الأولى للاستثمار" برأس مال 100 مليون دينار أردني، الأمر الذي جعل الأردن بمثابة منصة لإطلاق عملية التوسع في الأسواق العربية والناشئة. وانتقلت الشركة بعدها إلى اليمن كما قامت بتملك شركة في السودان برأس مال قدره 29 مليون دولار، كما حصلت على رخصة للعمل في مركز قطر المالي. إلا أن إحدى أكبر خطوات التوسع الإقليمي للشركة تمت في السعودية حيث حصلت "جلوبل" على رخصة لتأسيس شركة متكاملة برأس مال قدره 50 مليون ريال سعودي تعمل تحت إسم "بيت الاستثمار العالمي السعودية"، على غرار ما تم في الأسواق الأخرى، على أن يتركز نشاطها على إنشاء وإدارة الصناديق الاستثمارية وإدارة المحافظ الخاصة والوساطة الدولية، وإدارة عمليات الاكتتاب الخاصة والعامة، وتقديم المشورة، والتعامل بصفة أصيل ووكيل والتعهد بالتغطية وحفظ الأوراق المالية.■

تقديرات مالية للأعوام المقبلة

	2004	2005	2006	تقديرات 2007	تقديرات 2008	تقديرات 2009	تقديرات 2010
ربحية السهم (فلس)	39	103	108	116	152	189	232
ربحية السهم المخففة (فلس)	18	55	63	73	89	111	136
السعر/القيمة الدفترية* (X)				2.7	2.2	1.9	1.6
مضاعف الربحية (X)				7.8	5.9	4.7	3.9
مضاعف الربحية* (X)				12.5	10.1	8.2	6.7
هامش الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك (المتوقعة) (%)	64	58	57	60	76	81	88
هامش الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك (المتوقعة)/ متوسط الأصول (%)	32	35	19	17	17	17	17
صافي عائد الأصول (%)	29	31	15	12	12	13	13
العائد على حقوق الملكية المعدل* (%)	42	54	30	23	24	26	26

المصدر: بحوث وتقديرات (*)/ E2 الأرباح غير المحققة السابقة/ الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك(المتوقعة): الأرباح قبل الفائدة، الضريبة، الاستهلاك والإهلاك(المتوقعة) بالإضافة إلى المخصصات.

تقييم دولي إيجابي

أعدت شركة إي تو ريسيرتش (E2Research) البريطانية المتخصصة في تقييم المؤسسات المالية، دراسة عن بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، قيمت بموجبها السعر العادل لسهم الشركة عند 1,295 دينار كويتي، أي أعلى بنسبة 40 في المئة من مستوى السعر الحالي المتداول عنده السهم في سوق الكويت للأوراق المالية. وأشارت الدراسة إلى أن الشركة باتت من أكبر الشركات الاستثمارية في المنطقة، إذ يقدر حجم أصولها بنحو 2,9 مليار دولار، في حين تصل قيمة الأصول المدارة لصالح العملاء 8,2 مليارات، وذلك وفقاً لنتائج النصف الأول من العام الماضي، علماً أن الشركة تتواجد في 16 دولة في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا، وقد تمكنت بفضل تواجدها في منطقة الخليج تحقيق المزيد من النمو والعوائد.

من جهة أخرى لفتت الدراسة إلى أن شركة "بيت الاستثمار العالمي" نجحت في زيادة حجم الأصول المدارة بنسبة 38 في المئة (معدل النمو السنوي المركّب) والتي تؤثر إيجاباً على الإيرادات من الرسوم والخدمات، كما نمت الإيرادات بنسبة 83 في المئة وربحية السهم بنسبة 36 في المئة. وتوقعت الشركة أن تنمو محفظة الاستثمار لدى "جلوبل" بنسبة 22 في المئة والأصول المدارة بنسبة 21 في المئة (معدل النمو السنوي المركب) مما يساهم في نمو في العوائد بنسبة 22 في المئة، بالإضافة إلى نمو في ربحية السهم بنسبة 24 في المئة ونمو في حجم التوزيعات بنسبة 24 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.


L'EAU D'ISSEY POUR HOMME ISSEY MIYAKE
www.isseymiyakeparfums.com

رئيس مجلس إدارة "جلوبل" مها الغنيم:
مرحلة الشراكة مع مستثمرين عالميين

تعتبر مها الغنيم حالة فريدة في عالم الاستثمار والصناعة المالية باعتبارها إحدى القلائل اللواتي تمكنت من متابعة مسارهم المهني من القاعدة إلى القمة. فالغنيم التي تشغل اليوم منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، بدأت مسيرتها في العام 1983 كضابط استثمار في الشركة الكويتية للتجارة والمقاولات والاستثمارات الخارجية، وفي اربع سنوات وصلت الى منصب مدير إدارة المحافظ الاستثمارية في الشركة قبل قيامها بتأسيس قسم إدارة الأصول في الشركة الكويتية للاستثمار، وهي لعبت من خلال موقعها دوراً فاعلاً في إطلاق الصناديق الاستثمارية المتخصصة في السوق المحلية والعقارية وكذلك في عمليات الخصخصة التي تبنتها الهيئة العامة للاستثمار آنذاك ومن أهمها خصخصة شركة الصناعات الوطنية. لكن ذروة تجربة مها الغنيم كانت ولا شك في مبادرة تأسيس بيت الاستثمار العالمي "جلوبل" التي تمكنت في فترة قصيرة من التحول إلى إحدى أبرز الشركات المالية المتخصصة في خدمات الاستثمار والبحوث المالية ودراسات الجدوى والاستثمارات المصرفية، بالإضافة إلى الصناديق الاستثمارية المبتكرة. وقد تسارعت خطوات "جلوبل" في الفترة الأخيرة مفصحة عن ستراتيجية طموحة للتحول إلى شركة إقليمية بل وإلى شركة ذات تواجد قوي في عدد من الأسواق الناشئة. وفي هذا السياق فتحت "جلوبل" أبوابها لمساهمين ستراتيجيين دوليين وبدأت بتنفيذ خطة تستهدف الاستحواذ على مؤسسات مالية متخصصة، ومصارف تجارية لخلق نوع من التكامل بين النشاطين.
على هذه الخلفية الخاصة وفي ظل هذه التطورات التي تمر بالشركة وبالاسواق التي تعمل فيها أجرت "الاقتصاد والاعمال" حواراً معمقاً مع مها خالد الغنيم في ما يلي نصه:



■ **بعد مرور أقل من عشر سنوات على تأسيس الشركة، كيف تقيمون تجربتكم في العمل الاستثماري؟ ما هي أبرز الدروس والعبر المستفادة؟**

□ نحن فخورون بالإنجازات التي حققتها "جلوبل" على مدى السنوات الماضية، وهذه الشهادة واضحة لكل من يتابع قصة نجاح الشركة، وإذا عدنا للسنوات الثلاث التي تلت تأسيس الشركة فلم نكن كإدارة ومؤسسين ومساهمين نتوقع إنجاز ما تحقق بتلك السرعة، لكن الفضل يعود إلى انفتاح الفرص في السوق من جهة وإلى طبيعة فريق العمل وخبرتنا الشخصية والاستثمارية الشاملة التي كرسناها من جهة اخرى، علماً أن هذا التوجّه لم يكن مطلباً من المساهمين ولم تفرضه السوق. إذ كان في إمكان "جلوبل" أن تستمر في حصر نشاطها الاستثماري بالسوق الكويتية وأن تتمتع مع ذلك بدعم المساهمين، بمعنى آخر فإن تواجد "جلوبل" اليوم في في 16 دولة لم يكن أمراً متوقعاً من جانب المساهمين، إلا ان الإدارة فرضت على نفسها تحديات جديدة وأهدافاً بعيدة الأمد، وما زلنا نعمل وفقاً لهذا التوجه. وقد حققت الشركة نمواً بنسبة 55 في المئة سنوياً خلال السنوات العشر، ونمواً بنسبة 80 في المئة خلال السنوات الثلاث الماضية، ولعلّ هذا الواقع يقدم فكرة واضحة عن الإنجازات التي حققتها الشركة والتي تتولى اليوم إدارة أصول بنحو 8,6 مليارات دولار.
أما الدروس المستفادة من التجربة، فهي عديدة، لكن أهمها أننا تعلمنا كيفية الحفاظ على التوازن بين هدف تحقيق الأرباح من جهة، وبين بناء بنية تحتية وقاعدة متينة للشركة من جهة ثانية. ولقد ركّزنا في المرحلة التي

تلت انطلاقة الشركة على تحقيق الأرباح، انسجاماً مع توجهات المساهمين، وبالتالي لم نركّز في البداية بشكل كبير على تطوير البنية التحتية، التشغيل، المخاطر، اعتماد معايير الحوكمة وتطوير المعلومات والتكنولوجيا، وغيرها من عناصر العمل المؤسساتي. ولعل أهم درس تمّ استخلاصه أنه لا بدّ من السير على خطين متوازيين بين تحقيق الأرباح مع العمل في الوقت نفسه على بناء قاعدة مؤسساتية للشركة، وبالفعل بدأنا قبل نحو عامين في تطبيق معايير العمل المؤسساتي التي تهدف إلى توفير بنية تحتية متطورة وقاعدة عمل متينة، ومع أننا لم نبلغ بعد ما نصبو إلى تحقيقه إلا أننا استطعنا ان نقلص الفجوة بين هذين المفهومين. وهنا لا بدّ من أخذ العبر من تجارب المؤسسات الأخرى كقضية مصرف "سوسيته جنرال"، حتى لا تذهب إنجازات الشركة سداً وتتعرض للمخاطر.

بورصة الكويت لم تواكب التطورات في الأسواق المالية

■ هذه الإنجازات تزامنت مع إقرار ستراتيجية عمل جديدة، ما هي أبرز ملامحها؟

□ منذ تأسيس الشركة كان لدينا هدفان: الأول رفع حجم الأصول المدارة لدينا، والثاني التركيز على تمويل الشركات (Corporate Finance)، وكنا نرى فرصاً كبيرة للنمو في هذا القطاع، خصوصاً وانه لم تكن هناك شركات متخصصة في هذا المجال، ومعظم الشركات الاستثمارية التي كانت تعمل آنذاك كانت تركّز على الاستثمار في الأسواق المالية، بمعنى ان الخدمات المتخصصة المرتبطة بقطاع تمويل الشركات كخدمات الدمج والاستحواذ، والخدمات المالية وغيرها كانت مفقودة. وعند تأسيس "جلوبل" كان التركيز على ضرورة توفير هذا النوع من الخدمات، وقد شكّل هذا الواقع إحدى أبرز نقاط القوة لدى الشركة في ظل المروحة الواسعة من الخدمات المتخصصة التي وفّرتها في مجال تمويل الشركات، اذ تملك الشركة حالياً أكثر من 120 محلاً مالياً متخصصاً من حملة شهادات (CFA)، وتوفّر حزمة متكاملة من البحوث والتقارير المالية المتخصصة وخدمات الهيكلة المالية والاستثمارات الخاصة، وقد وفّر هذا الواقع ديناميكية كبيرة للشركة في خطة توسعها. وبعد التواجد في 16 دولة كان لا بدّ من اتخاذ خطوة جديدة، خاصة بعد ان وصلت القيمة السوقية للشركة إلى أكثر من 3 مليارات دولار، مما تطلّب وضع خطة تواكب المرحلة التي بلغناها، وتم ذلك من خلال إقرار ستراتيجية عمل جديدة في العام الماضي من المتوقع ان تتحقق في العام 2010، وما زلنا حالياً في طور تنفيذها، وهي تعتمد على عنصرين: الأول: الهوية المؤسساتية وتغيير الهيكل الوظيفي، أما العنصر الثاني فهو رفع حجم الإيرادات وتنويعها.

لا بدّ من توازن بين استهداف تحقيق الأرباح وبين التوظيف في بناء بنية تحتية وقاعدة متينة للشركة

وبالعودة إلى خطة العمل السابقة كان لا بدّ من الإشارة إلى ان الشركة نجحت خلال السنوات الماضية في تنفيذ خطة طموحة لتنويع أدواتها المالية التي تناسب مختلف الأسواق المحلية والعالمية بهدف تنويع المخاطر، أي في حال شهدت الاسواق المحلية والإقليمية تراجعاً أو حتى انهياراً نستطيع أن نوفّر لعملائنا منتجات وخدمات مالية للأسواق العالمية، وهذا التوجه عكسته المرونة الكبيرة التي تتمتع بها الشركة، اذ استطاعت ان تحافظ على نتائجها المالية الإيجابية على الرغم من التراجعات التي شهدتها الأسواق المالية خلال الفترة الماضية. وعندما دخلت منطقة الخليج مرحلة الفورة كانت "جلوبل" مستعدة لهذه المرحلة من خلال توفير أدوات مالية تلائم متطلبات المرحلة إضافة إلى طرح صناديق استثمارية مبتكرة في كافة القطاعات.

إدارة الأصول

أما ستراتيجية العمل الجديدة التي تعتمدها الشركة حالياً فهي تقوم على 5 عناصر: الأول هو رفع حجم الأصول المدارة خاصة وان هذا القطاع يوفّر مزايا استثمارية مهمة، اذ ان الأتعاب المحققة منه تعدّ بمثابة أرباح مكررة ولا تتضمن مخاطرة على رأس المال، وهو ما يتطلب طرح أدوات مبتكرة، وفريق عمل متخصصاً. مع الإشارة إلى ان إدارة الأصول توفر نسبة 30 في المئة من الإيرادات، ولكن في هذا المجال أودّ أن أشير إلى ان الفورة التي شهدتها منطقة الخليج جعلت من قطاع الاستثمارات الخاصة يحقق أرباحاً سريعة وبالتالي بات يعدّ مصدراً رئيسياً في إيرادات الشركة، ومع ذلك لا يمكن غض النظر عن النمو الذي حققه قطاع إدارة الأصول.

صيرفة الاستثمار

أما العنصر الثاني فيتمثل في صيرفة الاستثمار والتي تشمل الهندسة المالية، الاستشارات، الأسواق المالية، الهيكلة المالية، السندات وغيرها. وكانت "جلوبل" من أوائل الشركات، التي عززت حضورها في هذه الإدارة من خلال تأسيس شركات وفقاً لحاجات الأسواق بعد إعداد دراسات معمقة ومتكاملة عنها. ويقدّر حجم رؤوس أموال الشركات التي تأسست من قبل "جلوبل" بنحو 4 مليارات دولار، إذ تقوم الشركة بتأسيس الشركات، وتتمثل في مجالس إدارتها، وتضع خططها الستراتيجية، ومن ثم يتم تحضيرها لمرحلة الإدراج في الأسواق المالية، على ان يتم التخارج منها في مرحلة لاحقة أو الاحتفاظ بنسبة قليلة. ويمكن القول ان تواجدنا في معظم أسواق الخليج، بات يوفّر عنصر قوة إضافياً لنا في مجال الصيرفة الاستثمارية، من خلال المساهمة في عمليات الدمج والاستحواذ. هذا الواقع يجعل "جلوبل" تشكّل بوابة عبور استثمارية للشركات العائلية والشركات المدرجة الراغبة في التوسع نحو أسواق جديدة. وتزداد أهمية هذا القطاع إذا أخذنا في الاعتبار ان معظم المصارف والبنوك الاستثمارية العالمية التي تعمل في أسواق المنطقة غير مهتمة في هذا القطاع، خاصة وانها تسعى دائماً خلف العقود والعمليات الضخمة.

العقار

المرتكز الثالث للستراتيجية الجديدة يتمثل في القطاع العقاري، وقد قررنا ان نولي هذا القطاع أهمية كبيرة بعد ان بقينا بعيدين عن التواجد في شكل مباشر من خلال إدارة

متخصصة. وعند الحديث عن القطاع العقاري، لا أقصد بذلك دبي فقط كما قد يُظن، فأسواق المنطقة جميعها تشهد نمواً كبيراً، كإمارة أبو ظبي، وسلطنة عمان، وقطر، في حين ان السعودية لم تدخل بعد مرحلة الفورة. ومن المتوقع ان يشهد القطاع العقاري فيها نمواً كبيراً في ظل المؤشرات المتوفرة.

الوساطة المالية

وفي الوقت نفسه، كان لا بدّ من العمل على توسيع نشاط الشركة في مجال الوساطة المالية والسمسرة، وذلك على الرغم من وجود إدارة متخصصة في مجال البحوث ميزت نشاطنا على مدى السنوات السابقة، كما نملك من خلال شركاتنا في الخليج ما لا يقل عن 7 رخص لممارسة هذا النشاط منها واحدة في عمان، البحرين، السعودية، باكستان، مصر تونس والعراق. وانطلاقاً من هذا الواقع نتطلع إلى رفع حصتنا السوقية في هذا القطاع. هذا التوجه يدعمه النمو الضخم في القيم الرأسمالية التي شهدتها أسواق الخليج والتي من المتوقع ان تستمر خلال السنوات الخمس المقبلة على الأقل. وهذا النمو ساهم في استقطاب المستثمرين الأجانب إلى هذه الأسواق، وهو بحاجة إلى خدمات متكاملة في مجال الوساطة المالية، البنية التحتية التكنولوجية المتطورة، فرق عمل متخصصة، إدارة متخصصة في البحوث وأخيراً علاقات وطيدة في الأسواق، وهذه العناصر متوفرة لدى "جلوبل" ومن المتوقع ان تشكل الأساس القوي للدخول في هذا النشاط.

الاستثمارات الخاصة

ركزت الشركة في استثماراتها الخاصة خلال السنوات السابقة، على انتقاء الفرص الاستثمارية في كافة القطاعات، ولكننا حالياً انتقلنا إلى مرحلة التركيز وصقل استثماراتنا. وفي هذا المجال ستتم كافة الاستثمارات غير المالية والمصرفية من خلال صناديق الاستثمار المتخصصة في الملكيات الخاصة، على ان يتم حصر كل ما هو متعلق بالاستثمار المالي من خلال الاستثمارات المباشرة، أي الاستحواذ على حصص في مصارف تجارية، شركات مالية متخصصة في إدارة الأصول، إدارة الثروات، والشركات المالية الإسلامية. وبهدف تحقيق هذا التوجّه تمّ مؤخراً البدء في تسييل جزء من أصول محفظة الاستثمارات الخاصة التابعة للشركة بهدف استثمار الفوائض المالية في مؤسسات مصرفية، وتمّ بالفعل بيع استثمارات عدة كانت تابعة للشركة منها ما هو في مدينة الأعمال الكويتية، شركة النبراس القابضة، وشركة كاظمة. وفي المقابل تمّ الاستحواذ على نسبة مؤثرة في بنك البحرين والكويت. إذاً نحن في مرحلة إعادة تركيز تواجدنا في القطاعين المالي والمصرفي، من خلال الاستحواذ على حصص مؤثرة تؤهلنا للتواجد في مجلس إدارات الشركات، من دون ان نحصر اهتمامنا بالاستثمار المالي في المنطقة، بل إنه يمتد ليشمل الأسواق العالمية، كـ باكستان، هونغ كونغ، الهند وغيرها من الأسواق.

■ **سبق ان رفعتم رأس مال الشركة، إلى ماذا هدفت هذه الخطوة؟**

□ هذه الحصة ستذهب إلى مستثمرين ستراتيجيين، وأتت هذه الخطوة نتيجة اهتمام مؤسسات مالية عالمية في الاستحواذ على حصة في رأس مال "جلوبل"، وفي الوقت نفسه وفي ظل التوسعات التي تشهدها الشركة والتي تحتاج فيها إلى رفع رأس المال ولن تذهب الى الاحتياط، سيساهم رفع رأس المال الشركة في تفعيل الخطة الهادفة إلى الاستحواذ على بعض الشركات.

استقطاب مستثمرين أجانب

■ **ولكن هل شكل ارتفاع حدة المنافسة ودخول لاعبين أجانب جدد إلى الأسواق دافعاً لدى الشركة لاستقطاب مساهمين من خارج المنطقة؟**

□ لا بدّ للشركات أن تواكب لجهة حجمها التطورات الحاصلة، وبالتالي لا يمكن القول ان شركة برأس مال 50 مليون دولار يمكن ان تنافس شركات برأس مال مليار دولار. فطبيعة الأسواق تغيرت وأصبحت أكثر نضجاً وحجم الصفقات ارتفع، وبالتالي لا مستقبل للشركات الصغيرة، أي ان رأس مال أي شركة يفترض ان يتناسب من جهة مع حجم الصفقات التي تتم في أسواق المنطقة، ومن جهة أخرى مع ستراتيجية وتوجهات الشركة. وطالما أننا على علم أين ستوظف أموال الشركة، فإن زيادة رأس المال لا تثير أية مخاوف، وما دامت الشركة تتمتع بإدارة محترفة ومهنية فلا خوف من المستثمر الأجنبي، خصوصاً

مها الغنيم



بالإضافة إلى منصب رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "جلوبل" تشغل مها الغنيم منصب عضو مجلس إدارة مجموعة الصناعات الوطنية وعضو مجلس الإدارة في بنك مسقط الدولي (البحرين)، وهي نائب الرئيس لشركة "السور للتمويل"، ورئيس مجلس إدارة جلوبل البحرين، ونائب الرئيس لشركة "الشروق لخدمات الاستثمار" (سلطنة عمان)، كما تشغل منصب عضو مجلس إدارة "ديبا يونايتد غروب"، كما تم تعيينها عضواً في لجنة سوق دبي المالية العالمية، إضافة إلى كونها أول امرأة عضو في لجنة الاستثمار في غرفة التجارة والصناعة في الكويت.

حصلت الغنيم على العديد من الجوائز والتقديرات المحلية والعالمية، فقد اختارتها مجلة فوربز العالمية مؤخراً وللسنة الثانية على التوالي ضمن قائمة أقوى السيدات في العالم والأولى على المستوى العربي. كما لعبت من خلال موقعها في "جلوبل" دوراً حاسماً في حصول الشركة على العديد من الجوائز كان آخرها جائزة أفضل بنك استثماري في الكويت للعام الثالث على التوالي وذلك من مجلة يوروموني (Euromoney) المتخصصة.

وان هؤلاء المستثمرين يسعون الى الاستفادة من خبرة الإدارات المحلية خاصة تلك التي تملك خبرات طويلة في أسواق المنطقة. ولكن أودّ أن أوضح ان من دخلوا كمساهمين معنا في "جلوبل" قد يكونون شركات متخصصة ولكن ليس لديهم تواجد في المنطقة.

تكامل مع المصارف التجارية

■ **في سياق الحديث عن القطاع المالي، ما الهدف من الاستحواذ على حصة في بنك البحرين والكويت؟**

□ العلاقة مع المصارف التجارية تحقق أكثر من هدف، فهي مهمة لعملائنا الباحثين عن مصادر تمويل، ومن خلال هذه المصارف يمكن تسويق وتوزيع المنتجات والخدمات الخاصة بالشركة من خلال شبكة الفروع الخاصة بالمصارف، كما أن المصارف التجارية تعاني اليوم من عدم قدرتها على إدارة أموال الغير، وبالتالي أي علاقة تربط المصارف التجارية بتلك الاستثمارية قد تحقق فوائد عديدة للطرفين. فالتعاون مع المصارف التجارية يمكن ان يتم على سبيل المثال في الحالة التي يكون لدى المصرف رغبة في تأسيس إدارة أصول، حيث تتم الاستعانة بخبرة شركة الاستثمار، التي تقوم هي بتأسيس هذه الإدارة وتطرح فيها أدوات بإسم المصرف التجاري وفقاً لمفهوم الـ(White Labeling) ، وهذه الخطوة يمكن ان تتم من دون الاستحواذ على المصرف، ولكننا نؤمن في "جلوبل" ان هناك نمواً كبيراً في المصارف الخليجية، توفر لنا قيمة مضافة.

اهتمامنا بالاستثمار المالي بات يتجاوز المنطقة إلى أسواق مثل باكستان وهونغ كونغ والهند

■ **ولكن من الملاحظ ان المصارف الخليجية والعربية استعاضت عن الدخول في شراكات ستراتيجية مع شركات الاستثمار من خلال تأسيس شركات خاصة بها؟**

□ بالفعل، وعلى الرغم من هذا الواقع، يمكننا ان نؤمن بأهمية توفير الخدمات المتخصصة. وبالتالي يفترض ان تقوم الشركات التي تتمتع بالخبرة في توفير الخدمات الاستثمارية المتخصصة. فعلى سبيل المثال يوجد لدى "جلوبل" نحو 17 شخصاً متخصصاً في مجال البحوث الاستثمارية وكذلك نحو 20 شخصاً في مجال العقار، وهذا التوجه ينبع من إيماننا بالتخصص، من هنا نهدف إلى التركيز على هذه الخدمات بما فيها الصيرفة الاستثمارية، وقد مكننا هذا الواقع من بناء منظومة استثمارية متكاملة. وبالعودة إلى المصارف التجارية كان لا بدّ من القول أنها كي تستطيع ان تنافس عليها ان تستعين بالشركات المتخصصة، وذلك على الرغم من موجة تأسيس الشركات المالية التابعة للمصارف التجارية التي قد تجد طريقها إلى النجاح، ولكن يبقى النشاط الرئيسي للمصارف التجارية في توفير خدمات التجزئة وليس الخدمات الاستثمارية المتخصصة.

نحن بوابة عبور للشركات العائلية أو الشركات المدرجة الراغبة في التوسّع نحو أسواق جديدة

■ **بالعودة إلى التوسع الجغرافي، ما هي الأسواق التي تشكل ركيزة في توسعاتكم ؟**

□ تركيزنا ينصب بصفة خاصة على منطقة الخليج، إلى جانب بعض الأسواق الآسيوية، كـهونغ كونغ، الهند وباكستان بالإضافة إلى الاهتمام بالسوق التركية، وفي الوقت نفسه ليس لدينا اهتمام للاستثمار في أسواق أميركا ولندن وغيرها لأنه ليست لدينا خبرة فيها. وفي المقابل يوجد ارتفاع في الطلب من قبل المستثمرين الأجانب للدخول في أسواق المنطقة، لذلك علينا خلال فترة زمنية لا تتعدى 3 سنوات العمل على استقطاب المستثمرين الأجانب الراغبين في الاستثمار في أسواق المال، خاصة وأنه بعد مرور هذه الفترة تكون جميع المصارف الاستثمارية الأجنبية التي دخلت المنطقة كـمورغان ستانلي (Morgan Stanley)، و"يو. بي. أس." (UPS)، وغولدمان ساكس (Goldman Saks)، وميريل لانش (Merry Lunch)، والذين افتتحوا فروعاً لهم، قد أتيحت لها الفرصة لاكتساب خبرة في الأسواق المحلية وبالتالي استقطاب المستثمرين الأجانب. إذاً هدفنا خلال السنوات المقبلة وفي فترة قياسية ان نعرّف المستثمرين الأجانب بقصة نجاح "جلوبل" والنجاحات التي حققتها من خلال اعتمادها الوسائل المختلفة. وأود أن ألفت في هذا السياق، ان اطلاق إدارة الأبحاث في الشركة منذ التأسيس كان يهدف إلى خلق حلقة تواصل مع المستثمرين الأجانب والتعريف بـ"جلوبل" كشركة محترفة تعتمد التحليل المهني. وما يعزز هذا التوجه أن الشركة بدأت استعدادها لهذه المرحلة من خلال اعتماد معايير العمل الاستثمار العالمية. فالبنك المركزي الكويتي لا يفرض علينا مثلا التقيد بمفهوم إدارة المخاطر بل يفرضها على المصارف فقط ومع ذلك تم تطبيقها في "جلوبل" مواكبة للتطورات العالمية التي تشهدها الصناعة المالية والاستثمارية. من هنا يمكن القول ان الشركات المتواجدة في المنطقة والتي لم تضع خطة لاستقطاب المستثمر الأجنبي تكون قد فوتت على نفسها الفرصة.

■ **ما هي المعايير التي تحكم سياسة التوسّع من قبل "جلوبل" ؟**

□ التوسع يحكمه 3 معايير ستراتيجية هي العمل، العلاقات السياسية أو الاقتصادية والفرص الاستثمارية، وكما ذكرت تعدّ منطقة الخليج من الاسواق الستراتيجية ضمن خطتنا التوسعية، أما خارج هذه الأسواق فإننا ندخل من خلال شريك ستراتيجي. دخولنا السودان كان بدعوة من شركة "إعمار العقارية"، بعد تأسيس مصرف السلام، وكذلك هو الحال في باكستان والتي دخلنا إليها من خلال شركة "صديقي"، وكذلك هو الحال في مصر وهونغ كونغ. كما اعتمدنا التوجه عينه بعد توقيع مذكرة تفاهم مع شركة "القدرة القابضة"، بهدف تأسيس شركة متخصصة في أبو ظبي، تعمل تحت اسم "جلوبل ابو ظبي". في حين ان تواجدنا في السعودية والبحرين والأردن تمّ من خلال تأسيس شركات تابعة بنسبة 100 في المئة للشركة الأم. وعلى الرغم من تواجدنا في أسواق عديدة فإنه بقي توسعاً مدروساً ونحن نعطي الأسواق التي بتنا نتواجد فيها أولوية بهدف تثبيت تواجدنا فيها، وبالتالي نركز على تحقيق النجاح فيها من دون غض النظر عن أي فرص استثمارية ذهبية ومناسبة قد تتوفر في أسواق أخرى.



مها الغنيم تتحدث إلى الزميل عاصم البعيني

وتعد السعودية في مقدم أولوياتنا، إذ أننا عملنا على توفير انطلاقة قوية للشركة للاستفادة من الفرص المتوفرة في هذه السوق خصوصاً وأن تحقيق النجاح في السعودية سيشكل 3 أضعاف النجاح الذي حققته "جلوبل"، إذ تم شراء المبنى وتعيين فريق العمل، علماً أن "جلوبل" السعودية ستبدأ عملها قريباً.

■ **عدد الشركات المالية في الكويت تعدى الـ85 شركة، في حين تتواجد في الأسواق الأخرى شركات متخصصة وناجحة، كذلك السعودية شهدت دخول مصارف عالمية، وتأسيس العشرات من الشركات المالية، كيف تتعاملون مع هذه المنافسة المحتدمة؟**

□ حققت الكويت نجاحاً كبيراً في خلق كيانات استثمارية ضخمة تستثمر في كافة القطاعات ومختلف الأسواق، وهذه الشركات تملك خبرة طويلة ومرت بتجارب وأزمات، كما ان هناك صعوبة في التعاطي مع سوق كالسوق الكويتية، وأي شركة تحقق نجاحاً في الكويت تستطيع ان تحقق النجاح في أي دولة خليجية. أما بالنسبة للسعودية فهي تتمتع بخصوصية في ظل وجود شركات عائلية، وبالتالي تحتاج إلى مسحة خاصة، إذ ان الشركات هناك لا تبحث فقط عن الأموال بل لديها خصوصية، وبالتالي لا بدّ من فهم متطلبات الشركات وثقافتها. وعلى الرغم من وجود مصارف عالمية دخلت هذه السوق، فإننا نعول في "جلوبل" على كوننا شركة خليجية تتفهم متطلبات الشركات هناك، بالإضافة إلى الحرفية والمهنية اللتين نعمل بهما، وبالتالي نتوقع ان نحقق نجاحاً في هذه السوق. أما بالنسبة للمصارف العالمية التي دخلت أسواق المنطقة، فإننا نرى أنها تركّز على إدارة الأصـــول، وإدارة

جلوبل تتولى اليوم إدارة أصول استثمارية بنحو 8,6 مليارات دولار

الثروات والعقود الضخمة التي تناسب حجمها، وبالتالي قد يكون هناك اختلاف في التوجهات بيننا وبينهم. ومع ذلك فإن التغييرات التي طاولت ستراتيجية العمل، هدفت إلى تحقيق أهداف عدة، من بينها الواقع الذي فرضه دخول منافسين عالميين إلى أسواق المنطقة، وهدفت كذلك إلى مواكبة النمو الذي حققته الشركة، والنمو في أسواق رأس المال والتوسعات الجغرافية. وعلى الرغم من وعينا للمستوى الرفيع الذي بلغته المنافسة، إلا أننا من مؤيديه، ونقوم بتشجيعه خصوصاً وان السوق مفتوحة للجميع، ونحن لا ننظر إلى منافسينا نظرة عدائية، بل على العكس تماماً لا بدّ من الوعي ان المستقبل سيشهد ظهور تحالفات ستراتيجية بين شركات عالمية تبحث عن الخبرة وأخرى محلية أو بين الشركات المحلية نفسها.

■ **كيف ترون مستقبل الصناعة المالية وخدمات الصيرفة الاستثمارية في المنطقة؟**

□ يعتمد هذا المستقبل على عنصرين: الأول نشاط المصارف الاستثمارية والمبادرات التي تطلقها، أما العنصر الثاني فيتمثل في مدى تفهم السلطات الرقابية والإجراءات التي ترعى هذه الناشطات، وتوفّر هذه العناصر يساهم في خلق نوع من التوازن. فمن الأهمية بمكان ان يتمتع القيمون على الأسواق بالحس الفني، والخبرة اللذين يساهمان في خلق بيئة استثمارية مرنة تلبي متطلبات المستثمرين، ويمهدان لتطوير التشريعات التي ترعى العمل الاستثماري، بما يؤدي إلى تطوير الأسواق المالية، بحيث لا يقتصر دورها على أنها سوق لتداول الأسهم، بل تتوسع لتشمل مختلف الأدوات المالية كالسندات والصكوك، الاستثمارات المباشرة، وهو ما عملت "جلوبل" من موقعها على تكريسه. وفي هذا السياق لا بدّ من الإشارة إلى أن دبي لعبت دوراً ريادياً في هذا المجال من خلال العمل على توفير أسواق مالية تواكب الأسواق العالمية، وتشجع على خلق كيانات استثمارية ضخمة، وتعمل على التحول إلى مركز مالي وتجاري خطوة تلو الأخرى من خلال توفير البنية التحتية المتطورة، والعمل على استقطاب المؤسسات المصرفية العالمية. في المقابل ما زلنا في الكويت نتحدث منذ أكثر من 10 سنوات عن المشاكل نفسها، كقوانين الـ(B.O.T)، المناطق الحرة، الخصخصة وغيرها، برأيي فإن المشكلة تأخذ في بعض الأحيان طابعاً سياسياً مع الإشارة الإيجابية إلى الخطوات التي تم إقرارها مؤخراً. في النهاية ما يجري على هذا الصعيد لا يترك تأثيراً على الشركة لأنها في النهاية تسعى خلف الفرص الاستثمارية، وفي حال لم تتوفر في السوق المحلية سنجدها في أسواق أخرى.

■ **كيف تقيمون التجاذب الحاصل بين مجموعة الـ61 وإدارة سوق الكويت للأوراق المالية؟**

□ أعتقد ان بورصة الكويت لم تواكب التطورات التي تتطلبها الأسواق المالية، ولا بدّ للقيمين عليها ان يلعبوا دوراً حاسماً في هذا المجال، بعد ان كانت بورصة الكويت في مقدم البورصات الخليجية، هذا لا يعني ان البورصة لن تستمر في تحقيق النمو إلا ان هذا النمو لن يصل إلى المستويات التي تحققها أسواق المال الأخرى. وتجمع شركات الاستثمار ضمن ما يسمى مجموعة الـ 61 يشكل صرخة بوجه القائمين ومن يأمل بأن تصبح الكويت مركزاً مالياً وتجارياً، في حين ان شركات الاستثمار المدرجة هنا، تذهب لعرض قصة نجاحها في أسواق أخرى. ومع ذلك نقول ان أمام بورصة الكويت فرصة كبيرة لمواكبة الركب خصوصاً بعد الخطوات الأخيرة والتي تمّ بموجبها خفض الضريبة على الاستثمار الأجنبي، كما ان البورصة هنا تتمتع بعمق كبير نظراً للتجارب التي مرّت بها والموقع المالي الذي تتمتع به الشركات المدرجة. ■

شهر الإستحقاقات

.... بقلم: د.شفيق المصري ....

يبدو الشرق الأوسط، من أفغانستان إلى السودان، محكوماً بعدد من الاعتبارات التي يصعب تفكيك عقدها قبل النصف الثاني من شهر مارس، وربما قبل شهر مايو من هذا العام.

وهذه الاستحقاقات الدولية والإقليمية (والمحلية في بعض الدول) محكومة، هي الأخرى، باعتبارات أو متغيرات دولية متقابلة أو متلازمة في دينامية دولية قد تتجاوز الضوابط المقررة أصلاً.

وعلى هامش هذه الاعتبارات الإقليمية، برز في الصورة الشرق أوسطية تناقضات ثنائية نافرة لا تندرج في أي سياق منهجي محدد.

فالولايات المتحدة تهدد إيران بشكل حاد ومتواصل، في أوسطية تعقد الاجتماعات معها في العراق حول تيسير المأزق الأميركي هناك. وكذلك يعقد المسؤولون الأميركيون اجتماعات في بعض العواصم الأوروبية مع الإيرانيين من أجل مكافحة تمويل الإرهاب وغسل الأموال.

وروسيا تهدد الأحادية الأميركية الصاروخية من جهة، والأطلسية من جهة ثانية، و"الكوسوفية" المستقلة من جهة ثالثة، ولكنها (أي روسيا) مضطرة إلى مواصلة التعاون مع الولايات المتحدة في الحقول الاقتصادية ومكافحة الإرهاب وغير ذلك.

والاتحاد الأوروبي يسعى إلى توسيع هامش الاستقلال السياسي الذي يبتغيه لسياسته الخارجية، ولكنه متورط في أفغانستان من خلال الحلف الأطلسي، وفي السلوك الإسرائيلي الرافض لمتطلبات خريطة الطريق التي يشارك فيها، وفي السياسة الاقتصادية الشاملة.

ومع ذلك، فإن الاتحاد الأوروبي يظهر التعاون الكامل مع الجانب الأميركي في أمور أخرى عديدة تضمن لهذه الإدارة الأميركية استجابة أوروبية داجنة في معظم الأحوال.

والصين مضطرة إلى اعتماد الديبلوماسية المرنة في السياسة من أجل تمرير السياسة الاقتصادية الزاحفة... وهكذا.

وفي ضوء ذلك كله، تبدو الصورة الإقليمية رهينة عدد من الاستحقاقات التي قد يشهدها شهر مارس أو ما بعده.

استحقاق الرئاسة في لبنان

لعل الاستحقاق الأول والأكثر سخونة اليوم هو المتعلق بالأزمة اللبنانية من جهة، وبموعد القمة العربية في دمشق من جهة ثانية. وهذا الاستحقاق المزدوج يدخل في صلب التجاذب الإقليمي والدولي. والمعروف أن المجتمع الدولي يتعاطف مع لبنان ويرغب في التعجيل بالانتخابات الرئاسية فيه من أجل منع أي اضطراب داخلي قد يبدأ على الساحة اللبنانية ولكنه لا يتوقف عندها. ويبدو، بعد تفاقم الأحداث الماضية وعدم الاستفادة من الفرص التي أتيحت سابقاً، أن الموضوع المتأزم في الداخل اللبناني، مرتبط بالتعقيدات الإقليمية الأخرى. وبذلك بات الفصل بين الأزمة اللبنانية وبين هذه التعقيدات أمراً شبه مستحيل.

ولعل استحقاق مارس يمكن أن يسمح بتفريغ هذه الأزمة وإن جزئياً ويتوزع هذا الاستحقاق على التفاصيل التالية:

– تبدأ الدورة العادية للمجلس النيابي اللبناني في النصف الثاني من شهر مارس، يوم الثلاثاء الذي يعقب 2008/3/15، وبالتالي فإن مسألة تعديل الدستور اللبناني يمكن – في حال الاضطرار إليها – أن تتم خلال هذه الدورة العادية التي تستمر لغاية يونيو 2008. وهذا يعني أن أي انتخاب رئاسي يستلزم تعديلاً للدستور سينتظر حتى ذلك الحين.

– القمة العربية التي ستعقد في دمشق في نهاية مارس (3/29) متوقفة على حل المسألة الرئاسية اللبنانية. ومن الطبيعي أن تعوّل دمشق أهمية كبيرة على هذه القمة بقدر ما تتضمن من مصالحة مطلوبة بين سورية والسعودية ومصر وبعض الدول العربية الأخرى. وهذه المصالحة تساعد سورية على فك عزلتها العربية أولاً ومن ثم تستخدمها من أجل فك العزلة الأوروبية وحتى الأميركية المفروضة عليها.

– إذا كان الشرط السعودي – المصري يتمثل في أن يحضر الرئيس اللبناني المقبل هذه القمة أسوة بزملائه القادة العرب، يعني أن مسألة الرئاسة اللبنانية يمكن أن تحل خلال مارس 2008 وقبيل موعد هذه القمة. وإذا لم يتم ذلك فإن أي تعديل أو تطوير أو حتى تأزيم أكثر للوضع اللبناني لن ينفذ قبل هذا الموعد.

استحقاقات إيرانية

أما الاستحقاق الثاني الساخن أيضاً فهو مرتبط بالوضع الإيراني ومدى تداعياته على الساحة الشرق أوسطية. ولهذا الاستحقاق وجوه عدة:

– الوجه المرتبط بالداخل الإيراني محكوم بالانتخابات النيابية المقرر إجراؤها في منتصف مارس (3/14) أيضاً. ويبدو أن المعركة الانتخابية قاربت الحدود الساخنة بعد أن قررت السلطة الإيرانية العليا المتمثلة بمجلس الشورى الإيراني رفض ترشيح نحو ألفي مرشح من التيار الإصلاحي لخوض هذه الانتخابات. وعلى الرغم من الاعتراض الشديد على هذا القرار (إلى درجة اعتبره الرئيس الأسبق **خاتمي** أنه كارثة) فإن التجاذب الداخلي لا يزال قائماً وسيبقى حتى موعد الانتخاب ذاته.

– والوجه المرتبط بالعلاقة مع العراق، فإن الموعد المبدئي لزيارة الرئيس الإيراني **أحمدي نجاد** إلى العراق هو خلال الأسبوع الأول من شهر مارس (3/2). ولهذه الزيارة المرتقبة أهمية بارزة في تفريج المأزق العراقي ذاته وربما العلاقات الإيرانية – الأميركية أيضاً. هذا مع العلم أن اللقاء الثلاثي الإيراني – الأميركي – العراقي كان منتظراً قبل حادث اغتيال **عماد مغنية**. وقد تتقرر معاودة انعقاده بعد زيارة **نجاد** إلى العراق خلال شهر مارس أيضاً.

– الوجه الثالث من الاستحقاق الإيراني يمكن أن يظهر خلال مارس أيضاً، وهو المتمثل بتقرير الوكالة الدولية للطاقة الذرية حول الملف النووي الإيراني. وينتظر أن يرفع هذا التقرير أو أن يحوّل إلى مجلس الأمن الدولي. ويمكن أيضاً أن يكتفي المجلس بهذا التقرير ويوصي بمتابعة رقابة الوكالة على هذا الملف من دون اللجوء إلى أي تدبير زاجر للمرة الثالثة ضد إيران. فإذا حصل ذلك يمكن لإيران أن تعتمد سياسة أكثر مرونة في المنطقة. ويمكن، بالتالي، أن تسهم في تفريج بعض الأزمات الإقليمية والمحلية الأخرى (لبنان مثلاً). أما إذا لم يحدث ذلك فإن الأمور قد تستمر على وضعها المأزوم الراهن في الشرق الأوسط. ولا ينتظر أن يظهر هذا الأمر بوضوح قبل حلول مواعيد الاستحقاق المشار اليه أعلاه.

استحقاق الصراع الفلسطيني – الإسرائيلي

والاستحقاق الثالث مرتبط بالصراع الفلسطيني – الإسرائيلي وتتمثل وجوهه بما يلي:

– إن المفاوضات التي عقدت لغاية الساعة بين الرئيس الإسرائيلي **أولمرت** والفلسطيني **عباس** لم تسفر عن أية نتيجة حاسمة، وذلك لأن الاثنين معاً غير قادرين على تقديم ما يمكن أن يسهل هذه المفاوضات ويقودها إلى نتائج إيجابية وفقاً لما ينتظره كلاهما.

فالجانب الفلسطيني يرفض الحدود المؤقتة ويطالب بكافة الأمور الأخرى التي كانت قد أرجئت إلى مفاوضات الوضع النهائي. كذلك فإن الجانب الإسرائيلي يرفض التفاوض حول القدس واللاجئين والمستوطنات.

والواقع أن المسألة برمتها محكومة بدينامية لم تنطلق بعد سواء على الصعيد الأميركي الذي وعد بإنجاز مسألة الدولة الفلسطينية خلال هذا العام. وكذلك فإنها لم تنطلق على مستوى اللجنة الرباعية المسؤولة عن خريطة الطريق.

– مع تعقيد المفاوضات الفلسطينية – الإسرائيلية برز تعقيد آخر في المساعي المصرية من أجل المصالحة الفلسطينية – الفلسطينية المطلوبة. وإذا استمر التعقيد المزدوج الراهن، فلعل الأمر ينتظر حتى يوضع على طاولة القمة العربية الموعودة في دمشق.

– أما الموعد الأكثر أهمية بالنسبة لإسرائيل فهو التحضير ابتداءً من شهر مارس للاحتفال اليوبيلي الستيني لإنشاء دولة إسرائيل (1948–2008)، ويشمل هذا التحضير المناسبات الفاصلة التي تنتظر إسرائيل منها فائدة كبرى. ومن هذه المناسبات: استضافة المستشارة الألمانية **ميركل** في إسرائيل لكي تلقي خطاباً أمام الكنيست في 2008/3/17. ومن المناسبات أيضاً: الزيارة الموعودة للرئيسين الأميركي وربما الفرنسي إلى دولة إسرائيل في منتصف مايو المقبل.

وتنتظر إسرائيل من كل هذه المناسبات أن تحصل على اعترافات صريحة من الزوار الموعودين بـ"يهودية" الدولة الإسرائيلية. وعلى أساس هذه الاعترافات يمكن أن تنطلق السياسة الإسرائيلية الجديدة مع كل المخاطر التي ترافقها سواء على حساب المفاوضات وبعض تفاصيلها، أو على حساب اللاجئين الفلسطينيين، أو على حساب الفلسطينيين الذين يحملون جنسية إسرائيلية.

استحقاقات أمام مجلس الأمن

أما على المستوى الدولي فإن الديبلوماسية الأميركية والأوروبية ستسعى إلى تحريك مجلس الأمن باتجاه الملف النووي الإيراني من جهة، والملف اللبناني من جهة أخرى. ولذلك ينتظر أن يكون شهر مارس موعداً للتحرك المزدوج لهذا المجلس.

وإذا كانت التوقعات، لغاية الساعة، غير واضحة المعالم فإن هامش التحرك لمجلس الأمن لن يكون واسعاً وربما لن يكون فاعلاً أيضاً. ولعل مسألة استقلال كوسوفو المعلنة مؤخراً أحدثت نفوراً ملحوظاً بين الولايات المتحدة التي أيدت إعلان الاستقلال أو دفعت إليه، وبين روسيا والصين اللتين رفضتا هذه السياسة وأشارتا إلى مخاطرها الإقليمية والدولية معاً. وقد ينعكس هذا النفور تعقيداً إضافياً على الساحة الشرق أوسطية بسبب الانقسام الأوروبي وربما العالمي بين مؤيد لهذا الاستقلال ومتحفظ حياله ورافض له.

ويتذرع الرافضون بأن هذا الإعلان قد يشكل مفتاحاً لمظاهر الفوضى أو خطراً على بعض الدول التي تعاني بعض الحركات الانفصالية من الصين إلى إسبانيا إلى روسيا إلى ما هنالك.

ولا بدّ من الإشارة في هذا المجال إلى أن الدول الكبرى بدءاً بالولايات المتحدة مروراً بالاتحاد الأوروبي ووصولاً إلى بعض الدول الآسيوية... تعاني من بعض الآثار السلبية للاقتصاد الجامد وربما المتقهقر لديها. والمعروف أن هذا الاقتصاد العالمي يمكن أن يبقى أسير الجمود وربما التراجع السياسي ذاته. وهنا تكمن أهمية الدعوة إلى المزيد من التنسيق والتعاون الاقتصاديين بين الدول، من أجل تعزيز سلمها الأهلي وضمانها الاجتماعي واستقرارها الاقتصادي.

متغيرات أميركية وروسية

وعلى هامش هذه الاستحقاقات متقدمة الذكر فإن ثمة متغيرات يمكن أن تؤثر أو تتأثر بها. ومن هذه المتغيرات:

– الترجيحات التي سيظهرها شهر مارس بالنسبة لاعتماد مرشحي الحزبين الديموقراطي والجمهوري الأميركيين. ومع هذا الشهر يكون المناخ الانتخابي الأميركي قد حدد مساره بين المرشح النهائي المعتمد لدى الحزب الديموقراطي وكذلك المرشح النهائي للحزب الجمهوري. ويمكن بالتالي لبعض الدول الأخرى، ومنها دول الشرق الأوسط، أن تحدد مواقفها أو تقرر مدى تعاطيها في هذا الإطار. ولعل بعض الدول العربية تراهن على اسم المرشح الديموقراطي مثلاً وعلى إمكانية فوزه في الانتخابات. ولعلها أيضاً تنتظر السياسة الأميركية المقبلة في الشرق الأوسط، وتبني على أساسها الافتراضي مواقفها المقبلة.

– الترتيبات التي يسعى من خلالها الرئيس الروسي الحالي **بوتين** للعودة إلى السلطة رئيساً للوزراء في روسيا لكي يكمل ما باشر به من مشاريع وسياسات. وهذه الترتيبات الروسية تستقر مع شهر مارس، وتفسح في المجال أمام الحكم الروسي المتجانس من دفع الأوضاع الروسية السياسية والاقتصادية إلى مرتبة أكثر قدرة وفاعلية.

وبانتظار حلول هذه الاستحقاقات المشار إليها أعلاه، قد تشهد الساحات الشرق أوسطية الثلاث: فلسطين والعراق ولبنان، مشاهد سياسية وأمنية ساخنة ومأزومة لكي يستطيع الأفرقاء المعنيون بها من الاحتفاظ برصيدهم التصعيدي على طاولة المفاوضات المقبلة ارتقاباً للمكاسب أو اتقاء للمخاطر. ■

XF



"الاقتصاد والأعمال" تحاور أول رئيس عربي لجامعة كبرى في أميركا

رئيس جامعة نورث إيسترن جوزيف عون: التعليم في أميركا متفوق لأنه يقوم على المنافسة والتنوع



حاوره – رشيد حسن

مع تسلّمه منصب رئاسة جامعة نورث إيسترن في الولايات المتحدة الأميركية يكون الأكاديمي اللبناني خبير الألسنية وأحد تلامذة المفكر الأميركي نعوم تشومسكي أول عربي يرتقي إلى رئاسة إحدى أكبر وأشهر الجامعات في الولايات المتحدة الأميركية، بل في أميركا الشمالية عموماً. لكن حتى قبل اختياره من قبل مجلس أمناء الجامعة من بين سبعة مرشحين أقوياء كان اسم جوزيف عون قد لمع في الأكاديميا بسبب الدور البارز الذي لعبه في تطوير جامعة ساوث كاليفورنيا ونقلها مجدداً إلى مواقع الصف الأول عبر ستراتيجية فعالة لاستقطاب الموارد المالية، وفي الوقت نفسه استقطاب أفضل الكفاءات الأكاديمية.

انتقل البروفسور عون للتعليم في جامعة ساوث كاليفورنيا في العام 1982، بعد قليل من نيله شهادة الدكتوراه في الفلسفة والألسنية من جامعةMIT في العام 1981. واستمر في جامعة ساوث كاليفورنيا مدة 25 عاماً عُيّن خلالها في منصب رئيس مجلس شيوخ الجامعة في العام 1993، ثم عميداً لكلية الآداب والفنون والعلوم في العام 2000، وهذه الكلية تعتبر الكلية الأكبر في الجامعة وتستقطب معظم طلابها. وقد لخص أحد أركان جامعة نورث إيسترن الأسباب التي جعلت مجلس أمناء الجامعة يتجه منذ اللحظة الأولى إلى عون بالقول "لقد رأينا فيه أفضل شخص يمكنه نقل الجامعة إلى المرحلة التالية من النمو ومواجهة التحديات. فـ عون هو أكاديمي من الطراز الأول ولديه موهبة في استقطاب الأساتذة الأكفاء، كما أنه مدير فعّال وذو مهارة مشهودة في جمع الأموال وتأمين الموارد الوفيرة لتمويل برامج التطوير الطموحة التي يضعها نصب عينيه".

جوزيف عون المولود في لبنان في العام 1953 تخرج من الجامعة اليسوعية في بيروت في العام 1975 ونال إجازة الماجستير من جامعة باريس في العام 1977 قبل انتقاله للدراسة ثم التعليم في الولايات المتحدة الأميركية.

"الاقتصاد والأعمال" التقت البروفسور جوزيف عون أثناء إحدى زياراته إلى المنطقة العربية حيث يتمتع بمجموعة كبيرة من الصداقات وبسمعة رفيعة كأحد أبرز المرجعيات الدولية في نطاق إصلاح التعليم والمؤسسات التعليمية ومؤسسات ومنهجيات البحث العلمي. وتناول الحوار مع عون تجربة جامعة نورث إيسترن واتجاهات التعليم العالي والأبحاث في الولايات المتحدة ثم تقييم عون لتجربة المشاريع الجامعية المشتركة ولنظام التعليم العالي في المنطقة العربية، وهنا الحوار:

■ لجامعة نورث إيسترن التي ترأسونها فلسفة معروفة في التعليم تشدد على ربط النظري بالتطبيقي، ليس فقط في مراحل التعليم بل في أنماط النشاط البحثي المتصل بحاجات الاقتصاد. أين تقع تلك الفلسفة من تطور التعليم والإنتاج المعرفي اليوم؟

□ حصلت ثورة حقيقية في التعليم العالي أدت عملياً إلى تحويل شامل لدور الجامعات التي أطلق عليها في الماضي وعن حق تسمية "الأبراج العاجية"، وذلك عندما كان هدف هذه المؤسسات تخريج النخبة السياسية والاجتماعية وتزويدها بوسائل التمايز والحكم أكثر من خدمة الاقتصاد والتطور الاجتماعي الذي كان يسير في طريق مستقل نسبياً. بالطبع مع تطور الديموقراطية وانتشار واتساع رقعة الاقتصاد وزيادة أهمية التكنولوجيا والعلوم تحوّل دور الجامعات إلى خدمة الاقتصاد، كما حصل في اتساع أنماط التخصص والتفرع العلمي في موازاة التعقيد المتزايد للنشاط الاقتصادي والاجتماعي. لكن الهوّة بقيت قائمة في نوع من "النخبوية" وفي تقسيم عام للأدوار بين الجامعة وبين سوق العمل أو المجتمع، بحيث كان دور الجامعة توفير مناهج التفكير والعلوم النظرية على أن يبدأ الطالب في اكتساب المعارف التطبيقية مع انتقاله إلى سوق العمل أو الحياة العملية.

الشراكات مع الجامعات الأجنبية تختصر المراحل لكنها تحتاج إلى وضوح الأهداف وآليات لتقييم الأداء

العرب يخسرون فرصاً ثمينة بسبب تأخير إصلاح التعليم والمطلوب إطلاق المنافسة وتشجيع الجامعات الخاصة

وهذا الوضع بدأ يتغير وبسرعة مع الاتجاه المتزايد للدمج بين المعرفة النظرية وبين العمل والتطبيق العملي. ويسعدني القول أن جامعة نورث إيسترن لعبت دوراً ريادياً في تقديم المثال والنموذج لهذا التحول أو الفلسفة الجديدة في التعليم الجامعي. لقد كنا بين قلة من الجامعات التي افترقت عن النهج الكلاسيكي، لكن النجاح الذي حققناه جعلنا مختبراً حقيقياً للنظريات التعليمية الجديدة وأدى إلى انتشار متزايد لهذا النهج ليس فقط في الولايات المتحدة الأميركية بل في خارجها. وقد لعبنا كجامعة دوراً مهماً في نقل التجربة عبر الاستعانة بنا من قبل الحكومات الأجنبية أو دعوتنا للتحدث أمام المسؤولين عن التعليم العالي أو في المؤتمرات الأكاديمية.

■ لا فصل بين النظري والتطبيقي ■

■ هل تعزز هذا التحول في دور الجامعة بسبب العولمة وانكشاف الاقتصادات كلها على القانون الجديد للمنافسة الشاملة وبقاء الأفضل؟

□ هذا أمر أكيد. إن المنافسة أصبحت أكبر قوة دافعة للابتكار، ليس فقط في تطوير أساليب ومؤسسات التعليم، بل – وهذا هو الأهم – في توجيه البحث العلمي في الجامعات وربطه المتزايد بحاجات الصناعة والمؤسسات المتنافسة في السوق. بذلك، أصبح للجامعة، بصفوفها ومناهجها، ولمراكز الأبحاث فيها وظيفتان أساسيتان هما:

1 – إعداد قوة عمل خلاقة وكفوءة، ليس بالمقياس المحلي بل بالمقياس الدولي.

2 – العمل كأداة لإطلاق صناعات وتكنولوجيات جديدة وتطبيقات جديدة تمكّن الدول من البقاء منتجة وتنافسية في بيئة العولمة والمنافسة العالمية. وقد أصبحت القدرة التنافسية تستند بصورة رئيسية إلى التفوق الحاسم في مجال التكنولوجيا، بل وإلى الحفاظ على هذا التفوق في سوق تشهد تحديثاً وتطويراً مستمرين للتكنولوجيا، الأمر الذي يجعل عمر أي اكتشاف قصيراً فعلاً بسبب تجاوزه من اكتشافات جديدة أكثر تفوقاً وتوفر ميزة تنافسية فورية لمستخدميها.

حتى في مجال الأبحاث الجامعية كان الفصل قائماً إلى حد ما لأن الجامعات ركزت أكثر على الأبحاث الصافية (أي النظرية) بدلاً من الأبحاث التطبيقية، أما الآن فإن هذا الفصل لم يعد ممكناً لأن العلوم التطبيقية والتكنولوجيا أصبحت أهم عنصر في الإنتاج والمنافسة والازدهار بل البقاء في عالم محكوم بصراع القوي والأحدث والأكثر فعالية.

■ ما الذي يميز تجربة نورث إيسترن في هذا المجال؟ كيف يتم تطبيق ستراتيجية الدمج بين النظري والتطبيقي؟

□ خلقنا في جامعة نورث إيسترن ما يسمى الفرص التعاونية Cooperative opportunities، ليس فقط مع الصناعة الأميركية بل أيضاً مع مؤسسات قيادية في العالم. ووفق هذا النهج يذهب الطالب لستة أشهر إلى شركة ويعمل هناك ويأخذ أجره من الشركة ثم يعود ليتابع دراسته في الجامعة لكن مع الخبرة التي اكتسبها، أي أن عالم العمل والصناعة يصبح امتداداً لغرفة الدرس. بالطبع أهمية الدور الذي تقوم به جامعة نورث إيسترن هي أنها تحتل موقعاً قيادياً في هذا المجال، إذ عندنا 2000 شركة ونحو 52 مدينة في العالم، مشاركة في برنامج "الفرص التعاونية"، بحيث أن بعضاً غير قليل من طلابنا يذهبون إلى سنغافورة ولندن ومراكز صناعية في أوروبا أو مؤسسات كبرى في الشرقين الأقصى والأوسط، وذلك في نطاق منهج الجمع بين التعليم النظري والتطبيق العملي.

■ أبحاث في خدمة الصناعة ■

■ كيف تطبقون هذا النهج على صعيد الأبحاث؟

□ نحن نطبق الفلسفة نفسها، لأن التراتبية التي كانت قائمة بين مرحلة البحث النظري وبين الاختبار التطبيقي لنتائج البحث أصبحت بائدة Obsolete بكل معنى الكلمة وتجاوزها الزمن. وما نقوم به هو الأبحاث الأساسية والتطبيقية Translational في الوقت نفسه. وقد أنشأنا مثلاً المركز القومي للتكنولوجيا الدقيقة أو المجهرية (النانو تكنولوجي) الذي يتم تمويله من الصندوق القومي للتكنولوجيا في الولايات المتحدة الأميركية. في هذا المركز لا نقوم فقط بالأبحاث الأساسية بل أيضاً بالأبحاث التطبيقية، أي أننا في الوقت الذي نركز أبحاثنا على العناصر والتقنيات الدقيقة نقوم بتهيئة وتكييف تلك العناصر والتقنيات بحيث يمكن إدخالها في الصناعات الدقيقة. ومن أجل إتمام دورة الأبحاث أقمنا تحالفاً بين المركز وبين عدد كبير من الشركات والصناعات التي تعمل كشريكة Affiliates في الأبحاث وتأخذ على عاتقها تمويل تلك الأبحاث وتشارك في توجيهها على أن يكون لها امتياز الحصول على التكنولوجيا عندما تصبح هذه جاهزة لاستخدامها في الإنتاج الصناعي.

هذا الأسلوب يوجه الأبحاث بما يعزز حوافز التقدم ويبقي على القوة التنافسية للاقتصاد الأميركي. ويمكنني أن ألخص هذه الشراكة بالسلسلة التالية:

التعليم العالي (نظري وتطبيقي) الأبحاث (نظرية مع التطبيق) الاستخدام الاقتصادي.

وقد أصبحت هذه المقاربة هي المفضلة على المستوى الدولي، ليس فقط لموضوع التعليم العالي بل أيضاً لمسألة الأبحاث بحيث

باتت مؤسسات التمويل مثل الصندوق القومي للعلوم توجه مساهماتها التمويلية لتشجيع الأبحاث القابلة للتطبيق على الصناعة، وبالتالي التي يمكنها زيادة القدرة التنافسية للاقتصاد.

■ ما هي، برأيكم، أهم نقاط القوة في نظام التعليم الأميركي؟

□ أساس قوة التعليم العالي في أميركا هو أنه ليس "نظاماً" فحسب، بل هو "سوق" تقوم على المنافسة والتنوع. فمن جهة، هناك مؤسسات التعليم العالي الحكومية، وهناك مؤسسات التعليم العالي الخاصة. والمنافسة قائمة ليس فقط بين القطاعين العام والخاص، بل بين المؤسسات داخل كل قطاع. وهناك وسائل قياس مستقلة لأداء الجامعات وهناك ترتيب لها، وعندما تسود المنافسة فإن كل جامعة تعرف أنها ستخسر طلاباً وتمويلات ما لم تحافظ على أدائها، وعليها بالتالي أن تقيّم أداءها ذاتياً وتسأل نفسها باستمرار كيف يمكنني مجاراة المنافسة والحفاظ على موقعي في سوق التعليم الشامل.

بالطبع القيادة في قطاع التعليم العالي ما زالت للقطاع الخاص. وقد نما هذا القطاع بمعدلات كبيرة بسبب نمو الطلب، بحيث بات يصعب تلبيته بالوسائل التقليدية. لذلك نجد فورة في الجامعات الخاصة في العالم في كل مكان. حتى في الصين التي تحاول اللحاق بركب العولمة والمنافسة هناك الآن جامعات خاصة تقوم كمشاريع مشتركة بين القطاعين الحكومي والخاص أو كمشاريع خاصة تستهدف الربح.



المنطقة العربية بحاجة إلى جامعات ومعاهد أبحاث تلبي حاجات قطاع الطاقة والصناعات المتصلة به

المنافسة أكبر دافع للابتكار ليس لتطوير مؤسسات التعليم فقط، بل لتوجيه البحث العلمي وربطه بحاجات السوق

■ معضلة التعليم في العالم العربي ■

■ ما هو تقييمكم لنظام التعليم في المنطقة العربية؟

□ هناك تفاوت بحسب البلد. خذ لبنان مثلاً حيث التعليم العالي الخاص يضاهي المستويات العالمية. وهناك جامعات خاصة ناجحة عدة في المنطقة. لكن يمكنني القول أن المنطقة العربية لم يعد في إمكانها الحفاظ على أنماط التعليم السابقة التي نمت في مراحل العزلة عن السوق وانقطاع التعليم عن الحياة والنشاط الاقتصادي. والسبب الرئيسي هو أن المنطقة تحتاج وبصورة ملحة إلى الاهتمام بالأجيال المقبلة من شبانها وتوفير تعليم يطابق حاجات ومتطلبات سوق العمل، التي أصبحت بدورها سوقاً دولية Global يتحرك فيها العاملون بحرية أكبر أو تفوز فيها بلدان بفرص بلدان أخرى بسبب امتلاكها للمهارات المطلوبة وبالأسعار أو الرواتب التنافسية. إن دخول سوق العمل مرحلة العالمية يجعل المواصفات المطلوبة للكثير من التخصصات والمهام متقاربة في كل مكان ويفرض بالتالي إعادة نظر شاملة في أنظمة التعليم بحيث يمكنها توفير هذا المستوى من المهارات.

■ ما هو أهم إصلاح يحتاجه نظام التعليم في المنطقة في نظركم؟

□ عندما يكون هناك نظام جامعي واحد ومركزي تكون المنافسة معدومة ولا تخضع السلطات الجامعية لأي مساءلة على أدائها ونوعية الأشخاص الذين تخرجهم إلى سوق العمل ومدى استعدادهم بالفعل لمواجهة متطلبات تلك السوق ومتطلبات المؤسسات التي قد تفكر بتوظيفهم. لكن عندما تكون هناك منافسة بين العام والخاص وبين المؤسسات الخاصة نفسها فإن الباب ينفتح للابتكار أو للتخصص والتميز في حقل معين بحيث تركز جامعات معينة (كتلك التي قد تعمل في مناطق النفط والصناعات النفطية) على المعارف والتقنيات والأبحاث المتعلقة بالطاقة مثلاً بينما تركز أخرى في المناطق الزراعية على أبحاث النباتات والأبحاث الجينية وغيرها وهكذا. ولحسن الحظ فإن العديد من الأساتذة الجامعيين في العالم العربي درسوا في الخارج وتدربوا أو حتى علّموا في جامعات أجنبية، وهؤلاء بات لديهم إحساس قوي بنواحي تفوق التعليم العالي في الدول المتقدمة. وشعوري أن العديد من هؤلاء يتوق للمشاركة في ترقية نظام التعليم في بلدهم إلى المستوى العالمي لأنهم يدركون أن بلدانهم تخسر وقتاً ونمواً اقتصادياً مستداماً وفرصاً ثمينة بسبب تأخير السير بتلك الإصلاحات.

■ الشراكة مع الجامعات الأجنبية ■

■ بعض الجامعات الأجنبية دعيت لإنشاء فروع لها في العالم العربي؟

□ المشاركات Joint ventures في الحقل المعرفي هي الآن أهم صيغة لاختصار الوقت وتمكين مجتمع من إدماج معارف لا يمكن اكتسابها أو تنميتها بالوتائر العادية. وفي هذا الأمر صيغة المشاركات مع الجامعات الأجنبية تشبه أي عملية لنقل التكنولوجيا أو تبنيها في الدورة الاقتصادية والحياتية. خذ مثلاً بلداً نامياً يقيم شبكة هاتف لأول مرة. فهذا البلد لا يحتاج للبدء أولاً بشبكة للتلغراف أو بلداً يُدخل نظام الألياف الضوئية ليس في حاجة أولاً لمد شبكة الخطوط الهاتفية العادية ومن ثم ترقيتها. أحياناً يتم اختصار حلقات زمنية، وضغط العولمة يزيد الحالات

التي يتم فيها اختصار حلقات معينة من مسار التطور.

لكن كل شراكة يتم تأسيسها مع مؤسسات أكاديمية يجب أن تحقق الفائدة للطرفين، وإلا فإنها لا يمكن أن تستمر. في سنغافورة مثلاً الحكومة أنهت علاقة مع مؤسسة مشهورة لأنها لم تجد فائدة لها في مقابل الفائدة التي كانت تحققها المؤسسة العلمية. هذا الخلل في توازن المصالح يحصل غالباً بسبب نقص الالتزام الحقيقي في البلد وطغيان التفكير بمصلحة المؤسسة الأكاديمية. ولا بأس أن تفكر المؤسسة بمصلحتها في مناخ التنافس الحاصل في التعليم الخاص، لكن عليها أيضاً ابتكار حلول حقيقية للبلد الذي تتطلع للعمل معه.

■ كونكم من ذوي الأصول العربية ألا يساعد ذلك على استيعاب حاجات بلدان المنطقة؟

□ بالتأكيد عندما تكون لك خبرة بالمنطقة ويمكنك التحدث بلغتها فإن في إمكانك وضع تشخيص أفضل لحاجاتها ولنوع المنتج التعليمي أو البحثي الذي تحتاجه في مرحلة معينة من تطورها. أعطي مثلاً الدور الكبير الذي لعبه المهاجرون الصينيون في الدول الصناعية في انفتاح الصين على العالم ثم في تقدمها العلمي والصناعي. لقد كان هؤلاء أكثر تفهماً للحاجات التي يتعين على بلدهم الأصلي تلبيتها في المدى الطويل، ودعني أقول أكثر تعاطفاً وحماساً لأنهم يشعرون بالتزام معنوي يختلف عن الحسابات الواقعية لمن لا تربطه علاقة قربى وانتماء إلى البلد.



عدد غير قليل من طلابنا يذهبون إلى سنغافورة وأوروبا والشرقين الأقصى والأوسط في نطاق منهج الجمع بين التعليم النظري والتطبيق العملي

تنعدم المنافسة في النظام الجامعي المركزي، إذ لا مساءلة للسلطات الجامعية على أدائها وعلى مستوى خريجيها

■ المهم وضوح الأهداف ■

■ ما الذي تنصح به الحكومات العربية التي تقدم على مشاريع شراكة مع الجامعات الأجنبية؟

□ لست في موقع النصح بالطبع، لأن في الحكومات العربية كفاءات أثق برؤيتها، وأنا مرتاح للإدراك المتزايد في العالم العربي لأهمية بناء القاعدة المعرفية باعتبارها أهم رأس مال للتنمية البشرية وتنويع القاعدة الاقتصادية وإدخال المواطنين في الدورة الاقتصادية الفعلية، وليس فقط في الحكومة والوظائف الإدارية. لكن يمكنني القول أن هناك منهجية متداولة تحكم هذا النوع من المشاريع التعليمية المشتركة وأهمها بالطبع وضوح الأهداف ونوع الحاجات التي تريد من الجامعة أن تخدمها وكذلك نوع الكفاءات والمهارات التي ستحصل عليها لأن الجامعة ليست الاسم بل الكفاءات والخبرات الأكاديمية التي يمكن أن توفرها للبلد. كما أن من المهم إعادة صياغة دور الجامعة الأجنبية في ضوء الحاجات والظروف الخاصة بالمجتمع، لأن ما قد ينجح في بلد ما قد لا ينجح في بلد آخر بحرفيته، بل ربما يحتاج أولاً إلى تكييف وتعديل. آخذ مثالاً على ذلك أهمية التواصل بين حلقات التعليم ولا سيما الثانوي والجامعي. فإذا كانت قاعدة التعليم الإعدادي أو الثانوي تشكو من ثغرات فإن على المنهج الجامعي أن يلحظ معالجة ذلك وتأمين الانتقال الصحي بين المرحلتين. بعد ذلك ينبغي وجود آلية لتقييم مدى نجاح الاتفاق في تحقيق الأهداف التي وجد لتحقيقها، وهذا التقييم هو الذي يحدد قوة وصحة الشراكة.

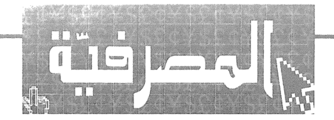
لكن أهم من ذلك هو وجود منافسة بين الجامعات وتنويع في أنماط وفلسفات التعليم بحيث تبقي على حوافز الابتكار وتوفر مقاييس للأداء المقارن، كما تترك المجال مفتوحاً للطلاب للاختيار بين الجيد والأفضل وبين هذا النمط من التخصص أو التكوين المعرفي وبين نمط آخر قد يلائم بصورة أفضل مواهب الفرد وطموحاته. علماً أن هذا التنويع والمنافسة لا يخدمان الطالب الفرد فقط، بل هما يخدمان بصورة أكيدة المجتمع ومستوى التعليم والبناء المعرفي الذي كما قلنا سابقاً هو المحرك الأساسي للازدهار الاقتصادي والاجتماعي والثقافي.

■ ما هو تقييمكم لنشاط الأبحاث الجامعية في العالم العربي؟

□ لست على اطلاع كاف على هذا الجانب. لكن ألاحظ أن هناك ضغطاً كبيراً في الدول العربية ولا سيما في الخليج لتخريج عدد كبير من الطلاب المواطنين ربما بهدف توفير فرص العمل لأبناء البلد وإدخال الشباب في الدورة الاقتصادية، وهذا العامل قد يؤدي لإهمال أهمية الأبحاث، فضلاً عن أن مناهج التعليم نفسها ربما لا تزال تركّز على التعليم النظري ولا تركز اهتماماً كافياً على التعليم التطبيقي.

■ وماذا عن نشاطات البحث الصناعي أو العلمي؟

□ الأبحاث مطلوبة لكن عليك أن تقرر ما الذي تحتاجه وفي أي قطاعات يجب أن تركز تلك الأبحاث، وهو ما يسمى المردود الاجتماعي Societal relevance. خذ قطاع الطاقة وهو في العالم العربي من أهم القطاعات. السؤال هو كيف يمكن بناء جامعات ومعاهد أبحاث تكون على صلة مباشرة بحاجات تطوير قطاع الطاقة والصناعات المرتبطة به. لكن حتى في هذه الحال فإن المهم ليس بناء قاعدة تكنولوجية بمواصفات محلية، بل بمواصفات عالمية Global تسمح بالمنافسة على النطاق الدولي. ■



رأي

الفوائد والأرباح

يرى بعض المراقبين أنّ انخفاض أسعار الفائدة على العملات الدولية وفي مقدمها الدولار الأميركي سيؤدي إلى تقلّص أرباح المصارف العربية التي ترتبط العملات في بلدانها مباشرة بالدولار. ويستند هذا الرأي إلى تحليل عام لبنية ميزانيات هذه المصارف التي تطغى عليها معدلات الفوائد العائمة والآجال القصيرة. فإنّ عمليات التمويل الكبرى، وإن كانت تمتد على سنوات عدة، فهي غالباً ما تكون مسعّرة على معدلات فوائد عائمة وقصيرة الأجل. أما محفظة سندات الدين في موجودات المصارف التجارية، فهي ما زالت تشكل نسبة محدودة من مجموع ميزانياتها حيث بلغت نسبة سندات الدين الحكومية 7 في المئة من مجموع الموجودات بقيمة 89 مليار دولار في نهاية العام 2006 حسب صندوق النقد العربي، في حين أن محفظتها من سندات الشركات لا تتجاوز بضعة مليارات دولار، كما تتركز استحقاقات جزء كبير من مجمل السندات في الفئات ما دون السنة. وبما أن غالبية المصارف العربية تعتمد في معظم أرباحها على الإيرادات من الفوائد بشكل أساسي، فإنها لن تتمكن من التعويض عن هذا الانخفاض في هامش الفوائد لديها من خلال العمولات والإيرادات الأخرى.

في المقابل، هناك توقعات بتحسن الأرباح المصرفية استناداً إلى أن موجودات المصارف ستزيد بنسب كبيرة نتيجة توقع زيادة السيولة المحلية في ظل السياسة النقدية التوسعية التي تتبعها معظم الدول العربية حالياً بسبب ارتباط عملاتها بالدولار الأميركي واضطرارها إلى خفض معدلات الفوائد المحلية تماشياً مع خفض معدلات الفوائد على الدولار. وستؤدي هذه السياسات النقدية إلى زيادة الضغوط التضخمية المحلية مما سينعكس بدوره اتساعاً في الكتل النقدية في العديد من الدول العربية التي تشكل الودائع المصرفية أهم مكوناتها، يضاف إلى ذلك نمو الاهتمام الاستثماري الدولي في الأسواق المالية والنقدية العربية والتي أخذت تعتبر في الفترة الأخيرة لا كفرص جيدة للاستثمار فحسب، بل كذلك كملاذ آمن للأموال في ضوء اهتزاز الأسواق المالية في الدول الغربية وتوقع ركود اقتصاداتها.

لكن بين هذين الاتجاهين، ثمة رأي ثالث يشدّد على حاجة المصارف العربية أكثر من أي وقت مضى إلى تعزيز عملياتها التي تدر عمولات وإيرادات أخرى غير الفوائد لتخفيف تأثرها المباشر بتقلبات الفوائد. وهذا ما من شأنه أيضاً أن يؤمن لها مصدراً ثابتاً للإيرادات ويسهم في الوقت نفسه في توسيع نطاق خدماتها وتعميقها.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ...

هوية جديدة لـ"شركة الإمارات دبي الوطني"

عُلمَ أنَّ هناك توجهاً لدى القائمين على مجموعة "الإمارات دبي الوطني"، لوضع هوية وشعار جديدين للكيان المصرفي الإماراتي الناتج عن دمج مصرفي "الإمارات" و"دبي الوطني" العام الماضي، وذلك بدلاً من الاستمرار في استخدام الاسم التجاري الحالي وهو "شركة الإمارات دبي الوطني"، المسجل لدى الجهات الرقابية والرسمية الإماراتية، والذي يمثل الهيئة المعنوية المالكة لأسهم المصرفين. يذكر أن إجمالي أصول المجموعة قد بلغت نهاية العام الماضي 253,8 مليار درهم إماراتي، لتصبح بذلك أكبر مجموعة مصرفية في دول مجلس التعاون من حيث الأصول.

صفقة "السلام-النيلين" لم تكتمل فصولها

عُلمَ أن صفقة استحواذ مصرف "السلام-السودان" على أسهم "بنك النيلين"، لم تصل إلى خواتمها المرجوة، حيث تم نهاية العام الماضي فضّ الاتفاق الأولي الذي عُقد بين الطرفين لخلق مجموعة مصرفية جديدة تحمل اسم "مصرف السلام النيلين".

"البنك العربي": نوافذ إسلامية في 4 بلدان

حصل "البنك العربي" على تراخيص لفتح نوافذ إسلامية في فروعه في دولة الإمارات العربية المتحدة، مستهدفاً بذلك توفير مختلف الخدمات المصرفية الإسلامية لعملائه في هاتين السوقين.

ويسعى البنك للحصول على تراخيص مماثلة هذا العام في كلٍّ من مصر والسودان.

يذكر أن لـ"البنك العربي" شبكة تضم 400 فرع ومؤسسة تابعة وشقيقة موزّعة على 29 بلداً في القارات الخمس.

المحتويات

"بيت التمويل الكويتي":
أسواق جديدة وشراكات مع مؤسسات عالمية

الكويت–عاصم البعيني

يدخل "بيت التمويل الكويتي" منعطفاً مهماً في مسيرته المصرفية الحافلة، وأنه من المتوقع أن يكرّس موقعه كواحد من أبرز المؤسسات المصرفية الإسلامية على مستوى المنطقة. فقد شهد البنك خلال العام الماضي تطوّرين مهمين: الأول تمثل في إطلاق خطة توسّعية طموحة ضم بموجبها الأردن، الجزائر والمغرب ثم المملكة العربية السعودية، إلى مناطق تواجده، وذلك بعد سنوات من النشاط الحافل في كل من ماليزيا، البحرين وتركيا؛ أما التطوّر الثاني والأكثر أهمية فتمثل في الدخول في تحالفات ستراتيجية مع مؤسسات ومصارف عالمية أبرزها "مؤسسة ميريل لينش" و"مصرف غولدمان ساكس" تم من خلالها طرح مشاريع لأول مرة وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، وهو ما يعد تطوّراً نوعياً للمصرف نفسه وللصيرفة الإسلامية بشكل عام. تزامنت هذه التطوّرات مع نتائج مالية قياسية ولافتة في وقت شهدت نسبة من مصارف المنطقة تراجعاً في نتائجها المالية نتيجة التأثيرات السلبية لأزمة الرهن العقاري في أميركا وعدم الاستقرار في أسواق الأوراق المالية. وتؤكد هذه النتائج مرة جديدة عمق النظرة الستراتيجية التي يعتمدها "بيتك" والمستوى المهني المتقدم الذي بلغه القيّمون عليه.

شكل العام 2007 فرصة حقيقية لـ "بيت التمويل الكويتي"، ليبرز صحة خياراته الاستثمارية وصوابية خطة عمله الستراتيجية. وهو ما عكسته النتائج المالية للبنك، حيث بلغت الأرباح الصافية خلال العام 2007، نحو 527,3 مليون دينار كويتي، بزيادة نحو 183,6 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 53 في المئة. ومن بين هذه الأرباح نحو 242,5 مليون دينار كأرباح للمودعين المستثمرين، موزعة بنسبة 8,6 في المئة للودائع المستمرة، و6,7 في المئة وديعة "السدرة"، و5,7 في المئة لحسابات التوفير الاستثمارية. وبلغ صافي ربح المساهمين نحو 275,3 مليون دينار كويتي بزيادة نحو 113,3 مليوناً أي ما نسبته نحو 70 في المئة مقارنة بالعام 2006. فيما ارتفعت ربحية السهم مع نهاية العام الماضي إلى نحو 166 فلساً مقارنة بـ 102 فلس في العام السابق، أي بزيادة نحو 63 في المئة، وبافتراض زيادة رأس المال من بداية العام، فقد بلغت ربحية السهم نحو 161 فلساً مقارنة بنحو 102 فلس في العام 2006 أي بزيادة نحو 58 في المئة. واستناداً إلى هذه النتائج أوصى مجلس الإدارة بمنح المساهمين توزيعات نقدية بنسبة 65 في المئة، وأسهم منحة بنسبة 20 في المئة، مقارنة بـ 57 و15 في المئة على التوالي في العام 2006.

ومهدت هذه النتائج لارتفاع حجم الأصول في الميزانية إلى نحو 8798 مليون دينار كويتي، كما في نهاية العام الماضي، أي بزيادة نحو 2484 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 39 في المئة. وارتفع حجم الودائع إلى نحو 5361 مليون دينار كويتي بزيادة 1631 مليوناً عن العام السابق، أي ما نسبته نحو 44 في المئة. وبلغ إجمالي حقوق المساهمين 1210 ملايين دينار، بزيادة 508 ملايين، أي ما نسبته 72 في المئة عن العام 2006.

تواصل النجاح

ويعتبر رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "بيت التمويل الكويتي" **بدر عبد المحسن المخيزيم** هذه النتائج امتداداً للنجاحات التي حققها "بيتك" على مدى السنوات السابقة، والمستندة إلى خبرته بظروف الأسواق والقطاعات الاقتصادية التي يتواجد فيها، وإلى الستراتيجية المعتمدة في تنويع الأصول التي يستثمر فيها، والتي تتركز على الاستثمارات النوعية والمتميّزة ذات القيمة المتزايدة والعائد المرتفع، مع تركيز مماثل على دراسة المخاطر المحيطة بها وسُبل الحد منها. وتعبّر الأرقام المعلنة عن نجاح البنك في تنفيذ الخطط التي وضعتها الإدارة وساهم في تنفيذها بجدارة جميع العاملين في البنك.

صفقات نوعية تُشكّل تطوّراً غير مسبوق في الصيرفة الإسلامية

ويؤكد **المخيزيم** أن البنك حقق في العام الماضي إنجازات كبيرة ساهمت في تكريس موقعه الريادي في الصناعة المصرفية الإسلامية، وعززت تواجده في الأسواق الدولية. وتزامن ذلك مع العمل على تلبية كافة متطلبات واحتياجات مختلف شرائح عملائه من خلال طرح منتجات وخدمات مالية واستثمارية تحقق لهم العديد من المزايا وفقاً لأعلى درجات الجودة.

التوسّع الدولي

ويوضح **المخيزيم**: "أن العام 2007، الذي صادف مرور 30 عاماً على تأسيس البنك، شكل مرحلة التوسّع نحو أسواق جديدة بهدف التعرف على فرص العمل فيها، وذلك من خلال تأسيس مصارف مستقلة أو استثمارات مباشرة في شركات". ومن هذه الخطوات، يضيف **المخيزيم**: "التوجه نحو دول المغرب العربي بإنشاء شركة في المغرب ودراسة إنشاء بنك إسلامي في الجزائر". ويعلن "أن "بيتك" بصدد إنشاء بنك استثماري مع شركاء في المملكة العربية السعودية للاستفادة من النمو والتطور الاقتصاديين الكبيرين في المملكة، كما

تتواصل الدراسات الخاصة بدول جديدة في جنوب شرق آسيا ووسطها، على أمل تكرار التجربة الناجحة في ماليزيا التي نعتبرها نقطة انطلاق رئيسية نحو هذه المنطقة المهمة من العالم والغنية بثرواتها وفرصها الاستثمارية الكبيرة".

ويضيف **المخيزيم**: "إنّ التوسّع نحو أسواق جديدة تزامن مع العمل على تعزيز مكانة "بيتك" في أسواقه الحالية، إذ عمل في خط موازٍ على طرح منتجات وخدمات منافسة في الأنشطة المختلفة، مع المحافظة على حصة سوقية متقدمة وتنميتها، بحيث أصبح "بيتك" يحتل المرتبة الأولى على مستوى الكويت في الحصة السوقية من حيث ودائع العملاء".

ويشير إلى حصول البنك العام الماضي على 7 جوائز من جهات دولية وإقليمية متخصصة ذات علاقة بالعمل المالي الإسلامي وأخرى تهتم بالعمل المصرفي بشكل عام، ومن أبرز هذه الجوائز "جائزة أفضل بنك في الكويت للعام 2007" من مجلة ذي بانكر العالمية (The Banker)؛ و"جائزة التميز المؤسسي" من المؤتمر العالمي للبنوك الإسلامية الرابع عشر، إضافة إلى جوائز أخرى حصل عليها بعد المشاركة في مشاريع معينة أو لطرحه منتجات وخدمات فريدة تقدم لأول مرة في السوق الكويتية. ويعتبر **المخيزيم** "أن الفضل في تحقيق هذه الجوائز يعود إلى عنصرين: ثقة عملاء البنك بنشاطه وولاؤهم له، وقدرات الكفاءات البشرية العاملة والتي لها نصيب كبير من النجاح". وقد تزامنت هذه الإنجازات مع تصنيف ائتماني متقدم منح للبنك من قبل وكالات التصنيف العالمية المتخصصة، والتي أشادت بمستوى الأداء المرتفع والقدرة العالية على الوفاء بالتزاماته. ويلفت **المخيزيم** أيضاً إلى أن النجاحات المتواصلة التي يحققها البنك تعتبر قيمة مضافة للاقتصاد الكويتي، ما يؤكد أن القطاع الخاص لديه القدرة على النجاح والمنافسة، رغم الصعوبات التي يجب أن تزال من طريقه حتى يتوسّع بشكل أكبر.

"بيتك" تركيا

يعود تاريخ تواجد "بيت التمويل الكويتي" في السوق التركية إلى العام 1998، وذلك بعد أن أسس، بنسبة 50 في المئة من رأس مال، "بيت التمويل الكويتي التركي إيفكاف" ("بيتك" تركيا). وبفضل التطورات التي شهدها البنك أقرت الجمعية العمومية زيادة رأس ماله بنسبة 22 في المئة، من خلال طرح نحو 57,2 مليون سهم جديد، علماً أن رأس ماله يبلغ حالياً نحو 220 مليون دولار. ويكتسب تواجد "بيتك" في تركيا أهمية كبيرة خاصة أنه بات جسراً للتعاون بين تركيا والكويت. ومن المتوقع أن تتزايد أهمية هذا التواجد بعد انضمام تركيا إلى الاتحاد الأوروبي.

ويملك البنك حالياً 87 فرعاً، منها 86 فرعاً في تركيا وفرع في البحرين، إضافة إلى مكتب تمثيلي في ألمانيا. وتركز خطط البنك على تعزيز حضوره في القطاع المصرفي ليكون من بين أكبر 7 بنوك في تركيا، كما تركز خططه التوسعية على افتتاح المزيد من الفروع في منطقة الخليج وترتيب صفقات جديدة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية، والمساهمة في تعميق التواصل الخليجي التركي.



بدر عبد المحسن المخيزيم: "بيتك" الأول في الكويت على مستوى الودائع

أسواق شرق آسيا

من جهته، يقول مدير عام "بيت التمويل الكويتي" **محمد سليمان العمر**: "إن "بيتك ماليزيا" بات يشكل نقطة تواصل بين الخليج وشرق آسيا كأسواق الصين وسنغافورة، وسبق له أن نفذ مشاريع بقيمة نحو ملياري دولار". ويشير إلى أن لدى "بيتك" خطة طموحة للاستثمار في هونغ كونغ بعد أن نجح في توظيف أواصر التعاون مع الصين من خلال الاستثمار في منطقة ميلند الصينية. ويقول إن "لدى "بيتك ماليزيا" توجهاً لتعزيز تواجده في تلك الأسواق بالتعاون مع الحكومة الماليزية".



محمد سليمان العمر: خطة طموحة للاستثمار في هونغ كونغ

تحالفات مع مؤسسات عالمية

استكمل "بيت التمويل الكويتي" منحاه التوسّعي من خلال الدخول في تحالفات وشراكات ستراتيجية مع مؤسسات مالية ومصارف عالمية مرموقة، تم من خلالها، ولأول مرة، طرح مشاريع وفقاً لمفهوم العمل المصرفي الإسلامي. ويقول **المخيزيم**: "حقق "بيتك" قفزات نوعية في أنشطته الاستثمارية من خلال فتح أسواق جديدة والمشاركة في صفقات نوعية غير مسبوقة، ومن المتوقع أن تشكل باكورة مرحلة جديدة في تاريخ عمل المؤسسات المالية الإسلامية. وأبرز هذه المشاريع، صفقة مع مؤسسة "ميريل لينش" (Merry Lunch) لشراء طاقة كهربائية من شركة الطاقة البريطانية، وطرح محفظة جديدة، بالتعاون مع "مصرف غولدمان ساكس" (Goldman Sacks)، تتعامل في سوق السلع العالمية البالغ حجمها تريليون دولار، تقوم على بيع السلع وهو من البيوعات الشرعية، وتعريفه عقد على موصوف في الذمة مؤجل بثمن مقبوض في مجلس العقد". مشيراً في ذلك إلى استمرار "بيتك" في التحالف مع المؤسسات المالية والبنوك العالمية الكبرى بما يوفّر أفضل الفرص

الاستثمارية التي تحقق أعلى العوائد وتسمح بتبادل الخبرات والتجارب مع الآخرين، خاصة أن "بيتك" يتمتع بدوره بخبرة طويلة وممارسة ناجحة تعود لثلاثة عقود من العمل سواء بجانبها الفني أو الشرعي.

صانع سوق

ويوضح **المخيزيم** أن ما طرحه "بيتك" من منتجات وخدمات تقنية ومصرفية وتمويلية خلال العام الماضي عززت موقعه ودوره كصانع سوق رئيسي يلعب دوراً ريادياً في مجال عمله، وحققت له إحد أهم أهدافه المتمثلة في خدمة كافة شرائح العملاء بالشكل الأنسب والأكثر ملاءمة لطبيعة كل شريحة، كالبرامج المصرفية الخاصة بالشباب والسيدات والرجال والأطفال التي تقدم مزايا وخدمات تناسبهم، إضافة إلى الخدمات التكنولوجية التي أصبحت ركيزة ستراتيجية في عمل "بيتك" والتي تعود بالفائدة على الجهات التي تتعامل معه بشكل دائم أو تخدم عملاءه، مثل دفع الرواتب لعملاء الشركات عبر الإنترنت أو لحسابات المتداولين في البورصة أو لتحويل الشيكات بين البنوك المحلية، ونظام السداد الإلكتروني مع "مؤسسة الخطوط الجوية الكويتية" وغيرها.

السوق المحلية

وعلى صعيد السوق الكويتية، يؤكد **المخيزيم** أنها ما زالت تحتل أولوية في ستراتيجية "بيتك" حيث تم تطوير دور الفروع المصرفية للقيام بمهام تسويقية أكبر، خاصة بعد توفير وسائل الخدمة عن بُعد، كالخدمة الهاتفية وموقع "بيتك" على شبكة الإنترنت والأجهزة متعددة الوظائف التي تتيح إيداع الأموال والشيكات والسحب في وقت واحد، إضافة إلى تسهيل الدخول إلى الخدمات المقدمة عبر الإنترنت.

يضاف إلى ذلك تطبيق مفهوم الفرع الشامل الذي حقق مستوى عالياً من الرضا والراحة للعملاء. وقد تواكبت هذه التطورات مع العمل على الارتقاء بمستوى الجودة في تقديم الخدمة والتعامل مع العملاء، مما انعكس إيجاباً على معدلات النمو في الطلب على الخدمات.

ويضيف **المخيزيم** أن "بيتك" قدم نحو 3 مليارات دينار كويتي تمويلات للعديد من الشركات والمؤسسات في الكويت عبر منتجات شرعية متعددة عززت أنشطة ومشاريع الشركات المتعاملة معه، وساهمت



في خلق فرص استثمارية كبيرة داخل الكويت انعكست إيجاباً على حركة السوق وتوظيف الكفاءات من الشباب الكويتي وتنمية قدرات الاقتصاد الوطني وتمكينه من الدخول إلى مجالات جديدة. وقد استفادت من هذه التمويلات الشركات والمؤسسات العاملة في الإنشاءات والصناعة والنفط والغاز والعقار والاستثمار والتجارة والخدمات.

وكان "بيت التمويل الكويتي" وقّع، مؤخراً، اتفاقية مع "شركة ناشيونال لخدمات الطيران" (ناس) تهدف إلى تشغيل فرع جديد في قاعة اللؤلؤة المخصصة لركاب الدرجة الأولى ودرجة الأعمال في مطار الكويت، ومن المتوقع أن يتم افتتاح الفرع خلال الأسابيع المقبلة. وتأتي هذه الخطوة في سياق الجهود التي يبذلها البنك لتطوير شبكة فروعه في السوق المحلية ورفع عددها.

سهم "بيتك" في الصدارة

من جهة أخرى، تصدّر "بيت التمويل الكويتي" المرتبة الأولى من بين المصارف الكويتية من حيث قيمة السهم، إذ بلغت قيمة سهمه في 2007/10/21 نحو 3,080 دنانير،

التوسّع في أسواق جديدة يتزامن مع تعزيز مكانة "بيتك" في الأسواق الحالية

كاسراً بذلك حاجز الـ 3 دنانير، وهو أعلى مستوى يحققه في تاريخ "سوق الكويت للأوراق المالية"، ليكون بذلك قد تجاوز قيمة أسهم المصارف المنافسة له للعام الثاني على التوالي.

وذكرت تقارير عدة أعدت من جهات مختصة حول أداء "بيتك"، أن البنك يعد من أهم المؤسسات القيادية في بورصة الكويت، وهو ما تعكسه متابعة حركة السهم مقارنة بحركة "سوق الكويت للأوراق المالية". وحقق سهم "بيتك" نمواً بنسبة 32,1 في المئة متجاوزاً بذلك نسبة الارتفاع التي حققها مؤشر "سوق الكويت للأوراق المالية" والتي بلغت نحو 25 في المئة. ووصلت قيمة تعاملات سهم "بيتك" إلى نحو 1,274 مليار دينار كويتي، ليستحوذ بذلك على نسبة 24 في المئة من إجمالي قيمة التداول في قطاع المصارف الكويتية، ويشكّل نسبة 11 في المئة من إجمالي قيمة الأسهم المتداولة.

ويبلغ رأس مال البنك حالياً نحو 171,5 مليون دينار كويتي، علماً أنه شهد في بداية العام الماضي زيادة بنسبة 25 في المئة بسعر 100 فلس للسهم وعلاوة إصدار بقيمة 900 فلس، وبلغ ناتج زيادة رأس المال 306,3 ملايين دينار كويتي، منها 30,6 مليوناً للقيمة الإسمية للسهم، و276,7 مليوناً علاوة الإصدار، ووصل حجم الاكتتاب في زيادة رأس المال إلى نحو 460 مليون دينار كويتي، أي بزيادة نحو 150 في المئة وبفائض بلغت قيمته نحو 154 مليوناً، مما دفع "بيتك" إلى إقرار نسبة 3 في المئة كزيادة في التخصيص لكل مساهم مكتتب بالزيادة عن الحصة المحددة للاكتتاب. ■



جيرمي باريش

بعد مرور 50 عاماً على وجوده في دولة الإمارات

"ستاندرد تشارترد - أبوظبي": تركيز على قطاع التجزئة

أبوظبي- طارق زهنان

تضع "مجموعة ستاندرد تشارترد" خبرتها العالمية وانتشارها في 55 دولة، بتصرّف أسواق دولة الإمارات عموماً وإمارة أبوظبي على وجه الخصوص. وتنطلق المجموعة من ميزة تضعها في موقع متقدم مقارنة بالعديد من المصارف العاملة في الدولة، وهي حضورها التاريخي في أسواق الإمارات، حيث يحتفل "ستاندرد تشارترد" هذا العام بذكرى مرور 50 سنة على انطلاق نشاطه المصرفي في الإمارات العام 1958، تاريخ افتتاح أول فروعه في إمارة الشارقة.

الوجود التاريخي لـ"ستاندرد تشارترد" امتد العام 1961، من الشارقة إلى أبوظبي عندما أسس البنك أول فروعه فيها، وتبعه بآخر العام 1962 في مدينة العين، ثم إلى مدينة دبي التي أضحت المقر الإقليمي للمجموعة على مستوى منطقة الشرق الأوسط وجنوب آسيا. لقد أطلق "ستاندرد تشارترد" باكورة النشاط المصرفي في أسواق الدولة بالتزامن مع إنشائها وتأسيسها، حتى أضحى بالإمكان القول أن "ستاندرد تشارترد" هو أول المصارف الإماراتية، على الرغم من ملكيته الأجنبية.

وركز البنك طوال العقود الماضية على النظر بعين محلية عند مواجهته للسوق الإماراتية ومسيرة تطوّرها وحاجاتها والظروف والتقاليد الخاصة التي تحكمها. وانطلاقاً من هذا المفهوم الستراتيجي، وضع "بنك ستاندرد تشارترد-أبوظبي والعين" تصوّراً واضحاً لقطاعات السوق المستهدفة وبرنامجاً هدفه توسعة قاعدة الزبائن وزيادة حصته السوقية عموماً، وعلى مستوى قطاع التجزئة خصوصاً.

قطاع التجزئة: أفراد وشركات

في هذا الإطار، يقول الرئيس التنفيذي لـ"بنك ستاندرد تشارترد-أبوظبي والعين" **جيرمي باريش**: "يجمع قطاع صيرفة التجزئة لدى "ستاندرد تشارترد"، ما بين شريحة الأفراد وشريحة الشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، في خطوة تعكس نظرة البنك وخبرته المتراكمة في التعامل مع قطاع صيرفة التجزئة وتمويل التبادل التجاري في أنحاء مختلفة من العالم، كما تواكب الواقع المتمثل بسيطرة فئة الشركات العائلية صغيرة ومتوسطة الحجم على القسم الأكبر من قطاع الشركات العاملة في إمارة أبوظبي".

ويضيف: "منذ العام 2006 أضحى قطاع التجزئة في "ستاندرد تشارترد-أبوظبي والعين"، يضم تحت سقف واحد مصرفيين متفرغين لخدمة الشركات التي لا يتجاوز حجم أعمالها السنوي 15 مليون دولار، وآخرين لخدمة فئات منتقاة من العملاء الأفراد لاسيما من ذوي الدخل المتوسط والمرتفع وفق معايير وتصنيفات يضعها البنك، مع المحافظة على المساحة الاستقلالية المطلوبة على مستوى الحسابات المصرفية والخدمات، كما المنتجات الخاصة بكل فئة من العملاء".

ويوضح **باريش**: "هاتان الشريحتان متقاربتان ومتكاملتان على مستوى الحاجات ونوع الخدمات المالية، بحيث يمكن الجمع بينهما من خلال حزمة واحدة من الخدمات والمنتجات، ثلاثية الأبعاد: مواكبة الحاجات المصرفية الخاصة بأصحاب أو مدراء تلك الشركات، متابعة المتطلبات المالية للشركات نفسها كمؤسسات عاملة لها حاجاتها الخاصة، وتوفير الخدمات المصرفية للعاملين في تلك الشركات".

وسائل متنوّعة لمواكبة النمو

بالتزامن مع تلك الصيغة المبتكرة في مقاربة صيرفة التجزئة، يسعى "ستاندرد تشارترد" إلى توسيع قاعدة عملائه في هذا القطاع، من خلال توفير البنية التحتية المتكاملة على مستوى الخدمات والمنتجات ذات الجودة العالمية والتي يوفرها البنك في مختلف أسواق انتشاره، كما على مستوى الفروع ووحدات الخدمة وقنوات التوزيع الإلكترونية، مترقباً النمو الديموغرافي المتواصل في إمارة أبوظبي، الذي ينتظر بنتيجته أن يتضاعف حجم المقيمين في مختلف مناطق الإمارة خلال السنوات الـ 15 إلى الـ 20 المقبلة، ليصل إلى حدود 6 ملايين شخص.

وضوح الرؤية لدى "ستاندرد تشارترد" في كيفية تعامله مع معطيات السوق في إمارة أبوظبي، يرافقه شعور لدى البنك بضرورة زيادة قنوات التواصل مع قاعدة الزبائن، لاسيما في ظل تقييده بعدد محدود من الفروع وفق تعليمات "البنك المركزي"، حيث يصل حجم شبكة فروعه على مستوى دولة الإمارات إلى حدوده القصوى من خلال 11 فرعاً، منها 3 في إمارة أبوظبي.

وفي هذا الإطار، يقول **باريش**: "قام البنك مؤخراً بتأسيس أولى مراكز الخدمة والتسويق في إمارة أبوظبي والمخصصة تحديداً لتفعيل نشاط البنك في قطاع التجزئة بشقي الأفراد والشركات صغيرة ومتوسطة الحجم، ودعم هذه المراكز بعناصر متخصصة بالبيع والتسويق وتوفير الاستشارات المالية والمصرفية، ومدّها بتجهيزات متكاملة للسحب والإيداع النقدي".

ويكشف **باريش** النقاب، عن إعادة تأهيل وتطوير أحد أبرز فروعه في إمارة أبوظبي، وفق مفهوم وأسس الفروع المصرفية عالية المستوى، مطلقاً عليه صفة "المركز المالي لأبوظبي".

كذلك يشير **باريش** إلى "اكتمال الاستعدادات لدى "ستاندرد تشارترد-أبوظبي والعين" لضم برنامج المجموعة للخدمات المصرفية الخاصة، إلى مجموعة أنشطته في سوق إمارة أبوظبي، وذلك لمواكبة النمو الملحوظ في حجم ثروات العملاء وبالتالي حاجاتهم المالية والاستثمارية". ■

"بورصة تونس": نشاط لا يعكس الإمكانات

تونس – الاقتصاد والأعمال

تشير التقارير الصادرة حول نشاط "بورصة تونس"، إلى أن السوق المالية التونسية مرشحة لتطورات إيجابية وللعب دور متزايد في جذب الاستثمار، لكن هذه التقارير تعتبر أن من شروط تحقيق هذه التوقعات، أن يطرأ تغيير جذري للستراتيجيات المعتمدة، لاسيما لجهة اعتماد الدولة على السوق المالية في تنفيذ عمليات الخصخصة. ومثل هذه العمليات كانت كفيلة بإعطاء دفع للبورصة ما يقلب جميع الموازين والمقاييس الحالية، وأهمها أن "البورصة التونسية" لا تزال بعيدة جداً عن إمكانات الاقتصاد التونسي ولا تعكس إلا نسبة متواضعة من هذه الإمكانات.

بدأت إدارة "بورصة تونس"، التي يتولاها **محسن طالب**، منذ مطلع ديسمبر من العام الماضي، بتشغيل النسخة الجديدة لنظام التداول الإلكتروني الذي ساعد على الاستجابة لتطور الحاجيات التقنية والعلمية للمهنيين، والذي يمكن أن يساهم بتطوير نشاط البورصة وربطها بأسواق أخرى عربية وأجنبية.

أهم ما يوفره النظام الجديد هو تطوير التعامل الإلكتروني وذلك بتكريس صيغة "البورصة عن بعد" ويوفر سرية التعامل.

يشار إلى أنه جرى في العقدين الماضيين العمل على تطوير وتحديث الإطار التشريعي للسوق وتأهيل البنية التحتية والتقنية، حسب المعايير الدولية، وإقرار الحوافز الجبائية لفائدة المستثمرين والشركات المدرجة. كما وتتطلع "بورصة تونس" في السنوات المقبلة إلى إرساء سوق مالية تعكس حقيقة الأداء الجيد للاقتصاد التونسي.

البورصة في شهر

بعد أن حقق مؤشر الأسعار "توناندكس" في ديسمبر 2007 ارتفاعاً طفيفاً بنسبة 0,30 في المئة، حافظ على نسقه التصاعدي ليتقدم خلال الشهر الأول من العام 2008 بنسبة أكبر بلغت 1,58 في المئة، وليقفل في حدود النقطة 2655,40 مقابل 2614,07 في نهاية الشهر الماضي.

وارتفع الحجم الإجمالي للتداول في يناير الماضي بنسبة 240 في المئة مقارنة بالشهر الأول من العام 2007 ليبلغ 426,6 مليون دينار نتيجة عمليات التسجيل التي استأثرت بنصيب مهم من حجم التداول حيث بلغت 365 مليون دينار أي ما يعادل 85,5 في المئة من الحجم الإجمالي للتداول.

وعلى مستوى أداء الأسهم حققت 28 شركة ارتفاعاً في أسعارها، فيما تراجع سعر 8 شركة أخرى، أبرز الارتفاعات التي سجلتها أسهم "التجاري بنك" كانت بنسبة 22,88 في المئة، تلتها أسهم "الشركة التونسية للتأمين وإعادة التأمين" (ستار) بنسبة 13,91 في المئة، ثم أسهم "بنك الإسكان" بنسبة 11,96 في المئة.

أما أهم ما شهدته السوق المالية التونسية خلال الشهر الماضي، فيأتي إدراج شركة "ARTES" كأبرز حدث، في ما جرت تطورات أخرى منها:

– ارتفع عدد المؤسسات الراعية في السوق البديلة المرخص لها من قبل هيئة السوق المالية إلى 6 مؤسسات تنتمي إلى شركات الوساطة وهي: "شركة أمان للاستثمار"، "شركة ماك"، "التونسية للأوراق المالية"، "الاتحاد المالي"، "البنك الوطني رؤوس أموال"، و"شركة تصرف ومالية"، وتتمثل مهمة الشركة الراعية في مساعدة الشركة المرشحة للدخول إلى السوق البديلة في إجراءات قيدها بهذه السوق والسهر على احترامها لواجبات الإفصاح عن أوضاعها المالية.

– صرحت "الشركة القابضة" – مغرب للمساهمات – عن شراء 329392 سهماً من مجمع تونس للتأمين، وهو ما يمثل 16,47 في المئة من هذا المجمع. في المقابل قام "بنك التمويل التونسي السعودي" ببيع كامل مساهمته في "مجمع تونس للتأمين" التي تمثل 5,93 في المئة. في حين ارتفعت مساهمة "بنك باركلاي" في رأس مال "شركة تونس لجنبات الالمنيوم" إلى مستوى 5,43 في المئة إثر اقتنائه لـ 250 ألف سهم. وتجاوزت مساهمة الشركة المالية لمجمع تونس للتأمين "سوفي قات" عتبة الـ 50 في المئة من رأس مال الشركة التونسية للتأمين "أمينة" لتصل إلى حدود 53,967 في المئة اثر اقتنائها 3510 أسهم تمثل 11,7 في المئة من رأس مال الشركة. كما وارتفعت المساهمة المباشرة للشركة التونسية للتجهيز بنسبة 1,395 في المئة في رأس مال "الشركة الصناعية للأجهزة والآلات الكهربائية" لتصبح في حدود 20 في المئة.

– تم تسجيل عمليتين في البورصة، شملت الأولى بيع كتلة من أسهم شركة المعامل الآلية بالساحل تمثل 88,77 في المئة من رأس مالها لفائدة مجموعة الوكيل بقيمة 2,5 مليون دينار أي بسعر 1,480 دينار للسهم الواحد. والعملية الثانية شملت بيع مساهمة الدولة التونسية والدولة الكويتية في رأس مال "البنك التونسي الكويتي" التي تمثل 60 في المئة، وهو ما يعادل 600 ألف سهم. وقد تم شراء هذه المساهمة من قبل الشركة المالية "أوسيوور" التي تنتمي إلى المجمع الفرنسي "صندوق الادخار" بقيمة 300 مليون دينار أي بسعر 500 دينار للسهم الواحد.

– أعلنت شركة النقل بواسطة الأنابيب "سوترابيل" أنها تستعد لانجاز عملية رفع رأس المال و سيتبعها إجراء عرض عمومي للبيع يهدف إلى التخفيض من نسبة المساهمات العمومية بالشركة إلى مستوى 34 في المئة. ■

■■

نظام جديد للتداول الإلكتروني يسهم في تطوير نشاط البورصة

■■



محسن طالب

"المؤسسة العربية المصرفية"


غازي عبد الجواد

أعلنت "المؤسسة العربية المصرفية" أن أرباحها الصافية للعام 2007 بلغت نحو 125 مليون دولار، بتراجع 38 في المئة عن العام 2006. وأوضحت أن هذا التغير الملحوظ في أرباح البنك يعود إلى تخصيص البنك مؤونات بقيمة 230 مليون دولار لتغطية الخسائر المحتملة في محفظة السندات، في ضوء تراجع السيولة المتوافرة في السوق المصرفية الدولية كنتيجة لتفاقم أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة الأميركية. في المقابل استفاد البنك، من إعادة قيد ديون متعثرة وديون صعبة مستردة ومن نمو كبير في العمليات، إضافة إلى أرباح استثنائية في يوليو 2007 بلغت نحو 94 مليون دولار من خلال الإصدار الناجح الذي رتبته المؤسسة لحساب شركتها التابعة في البرازيل "بنكو ايه بي سي برازيل اس ايه"، حيث قامت المؤسسة بخفض حصتها في البنك من 84 إلى 56 في المئة. فقفز الدخل الإجمالي للسنة المالية 2007 إلى 691 مليون دولار في مقابل 484 مليوناً للسنة المالية 2006.

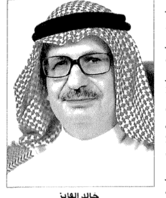
وبلغ إجمالي الأصول المجمّعة لـ "المؤسسة العربية المصرفية" في نهاية العام الماضي 32,7 مليار دولار، بزيادة 46 في المئة عن السنة المالية السابقة. وبلغ مجموع حقوق المساهمين 1867 مليون دولار في مقابل 2068 مليوناً نهاية 2006، ونجم الفارق في هذا البند عن دفع أرباح بقيمة 100 مليون دولار للمساهمين خلال الربع الثاني من السنة المالية، وكذلك عن إعادة النظر بالقيمة العادلة للأصول وخفضها بقيمة 241 مليون دولار، بحيث تعكس النتائج السلبية لارتفاع تكلفة التمويل المصرفي لمحفظة السندات نتيجة للتطوّرات الأخيرة في الأسواق المالية الدولية، وبحيث تأخذ في الوقت نفسه التحسّن في أرباح السنة المالية.

وحققت جهود "المؤسسة العربية المصرفية" لتأمين تمويلات إضافية نجاحاً ملحوظاً خلال السنة الماضية، إذ حصلت على أوراق دين ثانوي بقيمة 500 مليون دولار، هي الأولى من نوعها التي تحصل عليها المؤسسة، فضلاً عن مليار دولار إضافية عبر قرض مصرفي مشترك لمدة 5 سنوات تم ترتيبه قبل بروز أزمة الرهن العقاري في الولايات المتحدة.

وحصلت المؤسسة على التمويلات الإضافية بأسعار جيدة تعكس تصنيفاً افتراضياً بدرجة (A) من قبل مؤسسات التصنيف الدولية.

وقال الرئيس التنفيذي لـ "المؤسسة العربية المصرفية" **غازي عبد الجواد**: "في وقت أثرت التطورات السلبية في الأسواق، خلال النصف الثاني من السنة، على النتائج المالية للمؤسسة فإن مجموعة النشاطات الرئيسية استمرت في إظهار قوة متزايدة، كما إن التوسع المستمر في شبكة وحدات ومنتجات البنك على مستوى المنطقة وفر الدعم التام لرؤيتنا الستراتيجية القاضية بالتركيز على النشاطات المصرفية الرئيسية، في الوقت نفسه الذي نعمل فيه على تنويع مصادر الربح التشغيلي للمؤسسة".

"بنك الخليج الدولي"


خالد الفايز

وافقت الجمعية العمومية لـ "بنك الخليج الدولي" على زيادة رأس المال قدره مليار دولار ليصل إلى 2,5 مليار. وجاءت هذه الزيادة لتجاوز الآثار السلبية التي نجمت عن أزمة الائتمان العالمية خلال النصف الثاني من العام الماضي. وقد سجّل البنك خسائر صافية بلغت 757,3 مليون دولار تمّ لها وضع مخصّصات خسائر لاستثمارات مهيكلة وسندات مدعومة بأصول ذات صلة بسوق العقار الأميركي الثانوية، مع الإشارة إلى أنّ ذلك لم يؤثر على ملاءة البنك (13,8 في المئة حسب "بازل 2").

وباستثناء هذه الخسائر، بلغت الأرباح التشغيلية 292,1 مليون دولار، أي بارتفاع قدره 73,7 ونسبته 34 في المئة.

رئيس مجلس الإدارة الشيخ **إبراهيم بن خليفة آل خليفة** قال أن زيادة رأس المال تتجاوز الخسائر وتؤكد ثقة المساهمين بالبنك. مع الإشارة إلى أنّ أصول البنك زادت 5,2 مليارات دولار لتصل إلى 30 ملياراً في نهاية العام 2007 نتيجة نمو محفظة القروض.

من جهته قال الرئيس التنفيذي للبنك د. **خالد الفايز**: "تأثرت نتائج البنك بأزمة الائتمان التي اجتاحت أسواق المال العالمية، وقد تحركنا بسرعة وبحكمة لاتخاذ الإجراءات اللازمة لمعالجة النتائج المترتبة على هذا الوضع. لقد اتبع البنك أسلوباً حذراً ومحافظاً جداً في تحديد مخصصات الخسائر للاستثمارات المعرضة للمخاطر والتي تتألف أساساً من استثمارات مهيكلة (SIVs) تأثرت بشدة من شح السيولة في الأسواق التي نتجت عن أزمة الائتمان، إضافة إلى سندات مدعومة بأصول (CDOs) يرتبط بعضها بسوق العقار الأميركي الثانوية. نلقد تضمّنت المخصّصات أيضاً مبلغ 150 مليون دولار تمّ وضعه احتياطاً لاحتمالات مخاطر غير محددة".

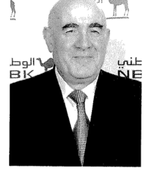
من جهة أخرى ثبتت وكالة تصنيف الائتمان الدولية "ستاندرد أند بورز" التصنيف الائتماني طويل وقصير الأجل لـ "بنك الخليج الدولي" عند مستوى (A-) و(A-2) على التوالي. كما تم تأكيد النظرة المستقبلية المستقرة لهذا التصنيف.

وقالت الوكالة في بيان لها أن التصنيف العالي للبنك يعكس عدة أمور من أبرزها قوة أعماله المصرفية الاستثمارية في المنطقة وجودة محفظة قروضه والدعم الذي يتمتّع به من قبل المساهمين.

وأوضح د. **خالد محمد الفايز**، الرئيس التنفيذي: "أن تثبيت التصنيف الائتماني للبنك عند هذا المستوى الممتاز يعد شهادة محايدة نعتز بها وتعكس فعالية ستراتيجية الأعمال المصرفية الاستثمارية التي نتبعها والتي أدت خلال السنوات القليلة الماضية إلى تعزيز وتوسيع إيراداتنا من الرسوم والعمولات".

وأضاف: "بالرغم من التحديات التي واجهت البنك بسبب أزمة الائتمان العالمية، والتي دفعته إلى وضع مخصصات كبيرة، فإن "بنك الخليج الدولي" قد حافظ على ريادته في ميدان الأعمال المصرفية الاستثمارية التي نمت بشكل ملحوظ. كما أنّه واصل ترسيخ علاقاته مع قاعدة عملائه في دول مجلس التعاون".

"بنك الكويت الوطني"


إبراهيم دبدوب

حقق "بنك الكويت الوطني"، خلال العام 2007، أرباحاً قياسية جديدة بلغت 1002 مليون دولار، بزيادة 15,6 في المئة عن العام 2006، وذلك بعد خصم المخصصات واحتساب ضريبة دعم العمالة الوطنية وحصة مؤسسة الكويت للتقدم العلمي وضريبة الزكاة. وبلغ إجمالي موجودات البنك نحو 42,3 مليار دولار، وحقوق مساهميه 5,5 مليارات دولار في نهاية العام 2007. وبذلك بلغ العائد على الموجودات 2,8 في المئة والعائد على حقوق المساهمين 29,9 في المئة.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **إبراهيم شكري دبدوب**: "إن كافة نشاطات ومؤشرات البنك المالية شهدت نمواً واضحاً خلال العام 2007، حيث جاءت الأرباح نتيجة تصاعد النشاط التشغيلي الحقيقي للبنك محلياً وإقليمياً".

"بنك إنفستكورب"


نمير قيردار

أعلن "بنك إنفستكورب للاستثمارات البديلة" أنّ الصندوق الثالث للاستثمار في التكنولوجيا أغلق برأس مال 500 مليون دولار، وبذلك ارتفعت الأصول التي يديرها "إنفستكورب تكنولوجي بارتنرز" المخصصة للاستثمار في شراء الشركات التكنولوجية الصغيرة والمتوسطة، إلى أكثر من مليار دولار.

وحصل الصندوق الثالث للاستثمار في التكنولوجيا على دعم كبير من مجموعة متنوّعة من المستثمرين، من مؤسسات وأفراد ومكاتب استثمار عائلية، إضافة إلى التزام مالي من "إنفستكورب" نفسه.

من ناحية أخرى، أعلن "بنك إنفستكورب" عن نتائجه المالية للنصف الأول من السنة المالية الحالية (حتى 31 ديسمبر 2007)، فبلغ العائد على رأس المال 15 في المئة، ومجموع أصول العملاء المدارة من البنك 10,4 مليارات دولار (مقابل 9 مليارات في نهاية السنة المالية السابقة). كما بلغت قيمة الاستثمارات التي حصلت عليها إدارة العلاقات والتسويق في الخليج نحو 776 مليون دولار، مقابل 312 مليوناً في نهاية النصف الأول من السنة المالية السابقة (2006–2007)، أمّا تلك التي تمّ استقطابها من خارج منطقة الخليج فبلغت نحو 513 مليون دولار، مقابل 215 مليوناً للنصف الأول من السنة المالية السابقة.

وقال العضو المنتدب والرئيس التنفيذي لـ"إنفستكورب" **نمير قيردار**: "حقّق "إنفستكورب" نتائج مالية ممتازة في النصف الأول من السنة المالية، وذلك رغم الظروف الاقتصادية المتقلّبة وما شهدته أسواق الإقراض في هذه الفترة، وهو بذلك قدم رهاناً آخر على قوته وسلامة ستراتيجيته الاستثمارية".

"بيت التمويل الخليجي"

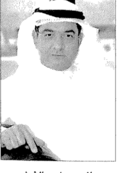

عصام جناحي — بيتر بانايوتو

بلغت الأرباح الصافية لـ"بيت التمويل الخليجي" 340 مليون دولار، وهي الأعلى في تاريخ البنك. وقد ارتفعت هذه الأرباح بنسبة 61 في المئة مقارنة بالعام السابق. أما العائد على السهم في مجمل العام 2007 فبلغ 48 سنتاً، والعائد على حقوق الملكية 44 في المئة، والعائد على الأصول 18 في المئة.

وقال رئيس مجلس إدارة "بيت التمويل الخليجي" **عصام جناحي**: "كان العام 2007 نقطة تحول بالنسبة للبنك، حيث تأتي هذه النتائج كإستحقاق مباشر لستراتيجيتنا الواضحة التي تركز على تطوير مشاريع البنية التحتية الاقتصادية، في أسواق الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وآسيا. إضافة إلى ذلك أنجز الإدراج الناجح لشهادات الإيداع الدولية في سوق لندن للأوراق المالية وبرنامج الصكوك الذي قمنا بطرحه في الأسواق الدولية. واليوم يمتلك العديد من كبار المستثمرين الدوليين أكثر من 28 في المئة من أسهم البنك".

وقام "بيت التمويل الخليجي" خلال النصف الأول من العام 2007، برفع رأس مال "المصرف الخليجي التجاري" إلى 265 مليون دولار. وسبق ذلك بيع نحو 60 في المئة من أسهم "المصرف الخليجي التجاري" إلى مجموعة من المؤسسات المالية الإقليمية والأفراد من ذوي الثروات. وحقق "بيت التمويل الخليجي" من هذه الصفقة الستراتيجية أرباحاً بلغت 84 مليون دولار.

"البنك التجاري الكويتي"


عبد المجيد حاجي الشطي

حقق "البنك التجاري الكويتي" أرباحاً قياسية في العام 2007 بلغت 120,4 مليون دينار أي بنمو نسبته 20 في المئة عن العام الماضي. وارتفعت ربحية السهم بنسبة 16 في المئة (99,8 فلساً). وأوصى مجلس الإدارة بتوزيع أرباح بواقع 85 فلساً عن كل سهم، مع أسهم منحة بنسبة 5 في المئة.

وزادت الموجودات في نهاية 2007 بنسبة 47% لتصل إلى 4,3 مليارات دينار، كما زادت ودائع العملاء 50% على الرغم من التنافس الشديد.

ونوّه رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد المجيد حاجي الشطي** بالنتائج والأرباح التي فاقت المعدلات والنسب المحلية والعالمية.

"فرنسبنك - سورية"

عدنان القصار

تنتهي في 13 مارس الجاري مهلة الاكتتاب العام في 1,26 مليون سهم من أسهم "فرنسبنك- سورية" التي تمثل 36 في المئة من إجمالي رأس المال، إضافة إلى 15 في المئة لمجموعات مالية سورية، و48 في المئة لمجموعة "فرنسبنك"، و1 في المئة لـ **عادل القصار**.

وكانت مجموعة "فرنسبنك" عقدت مؤتمراً صحفياً في "شيراتون دمشق" حضره حاكم مصرف سورية المركزي **أديب مياله**، ورئيس غرفة تجارة دمشق **راتب الشلاح**، ورئيس هيئة تشريع الأسواق المالية **د. محمد العمادي**. كما حضر عن مجموعة "فرنسبنك" رئيسها **عدنان القصار**، ونائب رئيس مجلس إدارة البنك اللبناني للتجارة التابع للمجموعة **د. شادي كرم**، إضافة إلى كبار مسؤولي المجموعة.

تحدث **القصار** عن العلاقات الاقتصادية اللبنانية السورية، منوهاً بسياسة الانفتاح المصرفي التي تنتهجها سورية والتي أثمرت عن دخول العديد من المصارف اللبنانية والعربية، ثم أشار إلى أنّ "فرنسبنك- سورية" ينطلق برأس مال قدره مليار و750 مليون ليرة سورية، وسيقدم سلة متكاملة من الخدمات منها تمويل الشركات الصغيرة والمتوسطة، وخدمات التجزئة ومنها قروض السيارات، إضافة إلى تواصل 24/ 24 مع الصرافات الآلية والخدمات المصرفية الإلكترونية.

"بنك الاستثمار الدولي"



من اليمين: محمد هادي مجعي، عابد الزيرة، مايكل روس مكال، وإيهاب أحمد

أكمل "بنك الاستثمار الدولي" إجراءات زيادة رأس ماله المدفوع من 43 إلى 110 ملايين دولار، هي نتيجة اكتتاب مساهمي البنك الأصليين ونخبة منتقاة من مستثمرين ستراتيجيين بـ 67 مليون سهم جديد.

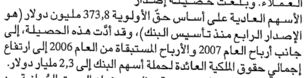
وقال رئيس مجلس إدارة البنك **سعيد عبدالجليل محمد الفهيم**: "قررنا زيادة رأس المال لأنه لا سبيل لمواصلة رحلة الرقي بالبنك إلا بخلق أرضية مالية صلبة، تكون بمثابة القاعدة المتينة التي يرتكز عليها لإطلاق أعماله ومشروعاته بأحجام أكبر من ذي قبل. ولقد شهدت عملية الاكتتاب إقبالاً كبيراً تمثل في تغطية أسهم حقوق الأولوية بنسبة 100 في المئة، وبنسبة 133 في المئة بالنسبة لتغطية الاكتتاب في الأسهم المطروحة للمساهمين الجدد".

ونوّه الرئيس التنفيذي للبنك **عابد الزيرة** بنسبة الإقبال العالية على الاكتتاب من مستثمرين جدد، حيث انضم أكثر من 60 مساهماً جديداً اكتتبوا بنحو 40 مليون سهم، ما رفع إجمالي حقوق المساهمين إلى ما يزيد على 220 مليون دولار.

"البنك الأهلي المتّحد"

فهد الرجعان

أعلن "البنك الأهلي المتّحد" عن نتائجه المالية للعام 2007، حيث بلغت أرباحه الصافية الموحّدة العائدة لحقوق مساهميه 296,3 مليون دولار، بزيادة 42,8 في المئة عن أرباح العام 2006. وارتفع إجمالي الموجودات إلى 23 مليار دولار بزيادة 10,6 في المئة، في موازاة نموٍّ بنسبة 20 في المئة في ودائع العملاء. وبلغت حصيلة إصدار



الأسهم العادية على أساس حقّ الأولوية 373,8 مليون دولار (هو الإصدار الرابع منذ تأسيس البنك)، وقد أدّت هذه الحصيلة، إلى جانب أرباح العام 2007 والأرباح المستبقاة من العام 2006 إلى ارتفاع إجمالي حقوق الملكية العائدة لحملة أسهم البنك إلى 2,3 مليار دولار.

وأنجز البنك خطوة رئيسية تمثلت بدخوله السوق العُمانية، من خلال تملّك حصة 35 في المئة من أسهم "بنك التضامن للإسكان"، فيما تملّكت "مؤسسة التمويل الدولية" حصّة إضافية بلغت 9,9 في المئة.

واعتبر رئيس مجلس إدارة "البنك الأهلي المتّحد" **فهد الرجعان** "أنّ النتائج المالية للعام 2007 هي استثنائيّة بكلّ المقاييس في ظلّ الظروف غير المؤاتية والهزّات التي تعرّضت لها الأسواق المالية العالمية في الأشهر الأخيرة".

"بي إم بي انفستمنت بنك"

ألبرت كتانة

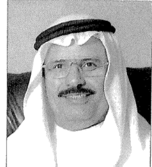
أعلن "بي إم بي انفستمنت بنك" عن نتائجه المالية للعام 2007، وهي ثاني أفضل نتائج يحققها منذ إنشائه. فبلغت أرباحه الصافية 24,6 مليون دولار، بزيادة 16,6 في المئة عن العام السابق. وبلغت إيرادات البنك من الاستثمارات نحو 23,2 مليون دولار، فحقق دخلاً صافياً بلغ نحو 13,2 مليوناً من بيع مبنى مقره، كما حقق إيرادات من تقييم النقد الأجنبي بلغت 1,9 مليون دولار، أما الدخل من الرسوم والعمولات فبلغ 2,5 مليوناً.

وفي المقابل انخفضت مصروفاته العمومية والإدارية إلى 8,7 ملايين دولار.

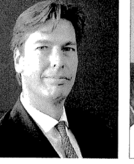
وارتفع إجمالي الموجودات إلى 180,9 مليون دولار، ومجموع حقوق المساهمين إلى 71,4 مليوناً. كما ارتفعت نسبة كفاية رأس المال، حسب (Basel I)، إلى 31,4 في المئة نهاية العام 2007، وكفاية رأس المال، حسب (Basel II)، إلى 24 في المئة في بداية العام 2008.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **ألبرت كتانة**: "بعد تجاوز البنك السنوات الصعبة، ندخل مرحلة جديدة نهدف فيها إلى توسيع أعمالنا كماً ونوعاً وتنويع خدماتنا ومنتجاتنا باختراق أسواق جديدة في مواقع مختلفة من العالم.

"بنك دبي التجاري"



أحمد حميد الطاير



بيتر بالتوسن

أعلن "بنك دبي التجاري" أن أرباحه الصافية للعام 2007 التي بلغت نحو 936 مليون درهم، أي بنمو نسبته 56 في المئة عن العام 2006. أما إجمالي موجوداته فقفزت إلى 30,4 ملياراً أي بنمو كبير بلغ 63 في المئة، كما حققت ودائع العملاء نمواً بنسبة 54 في المئة لتصل إلى 21,2 ملياراً.

وقال رئيس مجلس الإدارة **أحمد حميد الطاير**: "كان العام 2007 مميزاً بجميع المقاييس، وقد تمكن البنك من تقديم أداء قوي ونمو ملحوظ في جميع العمليات والأنشطة المصرفية".

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **بيتر بالتوسن**: "تمكّنا من تنفيذ العديد من المبادرات الجديدة. فقد طرح البنك برنامج الدانة لإدارة الثروات، كما أطلق مجموعة من المنتجات الاستثمارية. و طرح حلولاً للتمويل العقاري. كما أنشأ قسم استشارات الخزينة وإدارة أسواق رؤوس الأموال، وشارك في العديد من القروض المشتركة".

"بنك الفجيرة الوطني"

أسد أحمد

أظهرت النتائج غير المدقّقة للعام 2007، أنّ أرباح "بنك الفجيرة الوطني" ارتفعت بنسبة 36,3 في المئة وبلغت 323,8 مليون درهم. وذكر البنك أنّ 2007 هو العام الرابع على التوالي الذي يزيد فيه معدّل النموّ على 35 في المئة. كما نمت الموجودات والمطلوبات بنسبة 42,5 و48,8 في المئة على التوالي، وارتفع متوسط العائد على حقوق الملكية ليصل إلى 19,2 في المئة، بينما بلغ متوسط العائد على الموجودات 3,1 في المئة، وبلغ مؤشر نسبة كفاية رأس المال 14,69 في المئة. في حين ارتفعت المصروفات التشغيلية بنسبة 44 في المئة، وارتفع مؤشر نسبة التكلفة للدخل إلى 30,6 في المئة.

وقال المدير العام **أسد أحمد**: "إنّ "بنك الفجيرة الوطني" مستمرّ في حصد نتائج ستراتيجية "النموّ والتنوّع" من خلال زيادة خبرته في مجالات تمويل المشروعات والتمويل التجاري وإدارة الخزينة، مع الاستمرار في تحقيق التقدّم في مجالات الأعمال الصغيرة والمتوسطة وإدارة الثروات، والتركيز على تنويع مصادر الدخل".

"بنك الخليج الأول"

أندريه الصايغ

أعلن "بنك الخليج الأول" أن أرباحه الصافية للعام 2007 بلغت 2008 ملايين درهم إماراتي، بزيادة 31 في المئة عن العام 2006. وذكر أن العائد على متوسط حقوق المساهمين بلغ 21 في المئة، والعائد على متوسط الموجودات 3,3 في المئة، ونسبة التكلفة إلى الدخل 21,6 في المئة. وقال إن نسبة القروض إلى الودائع بلغت 85 في المئة، ومعدل كفاية رأس المال 15 في المئة. وخلال العام 2007 حقق البنك نمواً في موجوداته بنسبة 53 في المئة، وودائع العملاء بنسبة 52 في المئة، والقروض بنسبة 77 في المئة. مع الإشارة إلى أن نسبة القروض المتعثرة إلى إجمالي القروض بلغت فقط 1 في المئة.

وساهمت القطاعات الرئيسية في البنك، وهي القطاع المصرفي للشركات، قطاع الأفراد، والخزانة والاستثمار، في تحقيق 70 في المئة من صافي الأرباح المحققة، في حين جاءت النسبة المتبقية (30 في المئة) من الشركات التابعة للبنك بالكامل.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"بنك الخليج الأول" **أندريه الصايغ**: "سنستمر في تعزيز منتجاتنا وخدماتنا لتلبي احتياجات مختلف القطاعات، وسيستمر البنك في تطبيق ستراتيجيته للتحوّل إلى مؤسسة مالية متكاملة، وسننطلق خارج حدود دولة الإمارات لتعزيز أعمالنا".

"مركز الخليج الوطني"

حصل "مركز الخليج الوطني للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد" (GNSCI) على عضوية "بورصة دبي العالمية"، كعضو يتداول بالأسهم وغيرها من الأوراق المالية. ونال المركز ترخيصاً من سلطة دبي للخدمات المالية بما يخوّله مزاولة الأعمال كشركة معتمدة داخل مركز دبي المالي العالمي. ويعتبر "مركز الخليج الوطني للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد" سادس شركة من دولة الإمارات العربية المتحدة تنضم إلى "بورصة دبي العالمية".

وقال مدير عام "الخليج الوطني للأسهم والسندات" **عادل السوري**: "تعتبر "بورصة دبي العالمية" سوقاً نشطة توفّر طيفاً مميّزاً من الفرص الواعدة للمستثمرين الأفراد، سواء في دولة الإمارات العربية المتحدة أو في المنطقة بأسرها".

وقال الرئيس التنفيذي في "بورصة دبي العالمية" **بير ث لارسن**: "تزوّد "بورصة دبي العالمية" المصدرين بسيولة عالية، وقد حقّقت أحجاماً هائلة من التداولات. ونتوقّع أن تنمو تلك التداولات في ظل تعزيزنا لفئات الأوراق المالية. ويتيح "مركز الخليج الوطني للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد" بصفته قناة جديدة لدولة الإمارات العربية المتحدة وللمستثمرين النفاذ إلى الفرص المتوفرة في البورصة".

إشارة إلى أن المساهمين الرئيسيين في "مركز الخليج الوطني للأسهم والسندات انترناشيونال ليمتد"، هما: "شركة المستثمر الوطني"، و"بيت التمويل"، وكلتاهما تزاولان أعمالهما من أبوظبي.

"بنك التضامن الإسلامي الدولي"


عبد الجبار هائل سعيد

حقق "بنك التضامن الإسلامي الدولي" في العام 2007 أرباحاً إجمالية بلغت 16,383 مليار ريال يمني (نحو 82 مليون دولار) قبل حسم الضرائب وحصّة المودعين، بنمو نسبته 27 في المئة مقارنة بنتائج العام 2006، كما ارتفع المركز المالي للمصرف من 190,538 مليار ريال في العام 2006 إلى 236,115 ملياراً للعام 2007 واستمر المصرف في تصدر قائمة النشاط المصرفي في تمويل الاستثمارات المحلية، التي ارتفعت بنسبة 127 في المئة لتسجل 174,028 مليار ريال، وارتفعت ودائع العملاء بنسبة 20 في المئة فبلغت نحو 190 ملياراً. ومنح المصرف مودعيه عائدات عن العام 2007 بلغت 14,23 في المئة للودائع بالعملة المحلية و6 في المئة للودائع بالعملة الأجنبية (الدولار)، وهو واحد من أعلى معدلات الفائدة المحققة على الودائع المصرفية في اليمن خلال العام 2007.

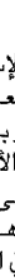
وأشار رئيس مجلس إدارة "بنك التضامن الإسلامي الدولي" **عبد الجبار هائل سعيد** أن المصرف وضع خطة طموحة لزيادة انتشاره محلياً وإقليمياً، من خلال افتتاح ثلاثة فروع جديدة في السنة الحالية ليصل عدد فروعه إلى 24 فرعاً في اليمن، والانتشار إقليمياً من خلال فتح فروع خارجية.

وجاءت نتائج "بنك التضامن الإسلامي الدولي" بالتزامن مع النمو الذي يحققه القطاع المصرفي اليمني، حيث أظهر تقرير البنك المركزي اليمني ارتفاعاً كبيراً في الموازنة الموحّدة للمصارف التجارية والإسلامية التي سجلت 1,3 تريليون ريال (6,5 مليارات دولار)، مقارنة بـ1,040 تريليون ريال في نهاية العام 2006. وارتفعت الأصول الخارجية للمصارف العاملة في اليمن إلى 287 مليار ريال، مقارنة بـ 27 ملياراً في نهاية العام السابق، فيما ارتفع احتياطي المصارف إلى 208 مليارات ريال.

"مصرف الإمارات الإسلامي"

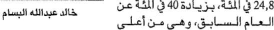
أعلن "مصرف الإمارات الإسلامي" أنه سجّل في الربع الأخير من العام 2007 أعلى نسبة أرباح على الودائع في السوق الإماراتية، واعتبر النسبة السنوية البالغة 6,75 في المئة على حسابات الاستثمار لسنتين الأعلى من نوعها في دولة الإمارات العربية المتحدة. كما اعتبر نسب الأرباح السنوية لحسابات الودائع الاستثمارية لمدة عام، 9 أشهر، 6 أشهر، و3 أشهر، والتي بلغت على التوالي 6 و5,62 و5,25 و4,87 في المئة، من بين أعلى نسب العائدات في القطاع المصرفي الإماراتي.

وقال مدير عام الخدمات المصرفية للأفراد **فيصل عقيل**: "حقق "مصرف الإمارات الإسلامي" نجاحاً هائلاً خلال العام 2007 على مختلف المستويات، بدءاً بطرح منتجات مبتكرة جديدة، إلى تعزيز نوعية وجودة المنتجات الحالية، وتعزيز شبكة الفروع، واستحداث طرق مبتكرة لخدمة العملاء، ما مكّن المصرف من المحافظة على موقعه الريادي في توزيع أعلى نسبة أرباح على حسابات الودائع".



بنك البحرين الإسلامي


خالد عبدالله البسام



حقق "بنك البحرين الإسلامي" أرباحاً صافية خلال العام 2007 بلغت نحو 25 مليون دينار بحريني، بزيادة 92 في المئة، وهي الأعلى في تاريخ البنك. وأدى ذلك إلى ارتفاع العائد على حقوق المساهمين إلى 24,8 في المئة، بزيادة 40 في المئة عن العام السابق، وهي من أعلى المعدلات للبنوك التجارية العاملة في البحرين.

وقال رئيس مجلس الإدارة **خالد عبدالله البسام**: "استمر بنك البحرين الإسلامي في تحقيق أداء مالي قوي، ويعود ذلك إلى التطور المستمر للمنتجات والخدمات التي يقدمها، إضافة إلى نجاحه في عمليات التمويل والاستثمار ذات العوائد المجزية. وقد ساهم ذلك في زيادة إجمالي الدخل الأمر الذي أدى إلى الارتفاع الملحوظ في العائد على رأس المال وحقوق المساهمين".

وأوضح القائم بأعمال الرئيس التنفيذي **محمد إبراهيم محمد**: "إن الدخل التشغيلي للبنك ارتفع إلى 52,2 مليون دينار بزيادة 64 في المئة عن العام 2006. كما ارتفع إجمالي الموجودات إلى 659 مليوناً، بزيادة 51 في المئة عن العام 2006، وقد تركزت هذه الزيادة في معاملات المرابحة بشكل أساسي و في النمو المتواصل في استثمارات البنك من الصكوك ومعاملات المشاركة والإجارة المنتهية بالتمليك والمحافظ الاستثمارية الأخرى".

"البنك العربي لتونس"

فريد بن تنفوس

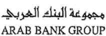
أظهرت النتائج الأولية لنشاط "البنك العربي لتونس" في العام 2007 تطورات إيجابية على مختلف عملياته مقارنة بنتائج العام 2006. فقد ارتفع رقم المعاملات بنسبة 22,7 في المئة، فيما سجل الناتج المصرفي الصافي تحسناً ليصل إلى 99,151 مليون دينار، بنمو 20 في المئة، وارتفع حجم العمولات المصرفية 11 في المئة ليبلغ أكثر من 21 مليوناً مغطية بذلك مصاريف الموظفين.

من جهة ثانية، تطورت ودائع وتسليفات المصرف بشكل ملحوظ، فارتفعت الودائع بنسبة 26 في المئة لتبلغ 2275 مليون دينار، والتسليفات بنسبة 8 في المئة لتبلغ 1227 مليوناً.

وانعكست هذه النتائج الايجابية على سعر سهم "البنك العربي لتونس" في السوق المالية، الذي حقق مردودية عالية بلغت 23 في المئة.

وكان "البنك العربي لتونس" تأسس قبل سنوات، بمبادرة من "مجموعة البنك العربي" في الأردن ولا يزال يتبع لها مع مساهمات للقطاع الخاص التونسي. ويدير البنك **فريد بن تنفوس** الذي كان شغل مناصب مهمة في "البنك المركزي التونسي" وترأس عدداً من البنوك التابعة للقطاع الحكومي قبل الانتقال إلى "البنك العربي لتونس" منذ بضع سنوات. ■







مجموعة البنك العربي

القوائم المالية كما في ٣١ كانون الأول (ديسمبر) ٢٠٠٧ و ٢٠٠٦

الميزانية العامة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ و ٢٠٠٦

الموجودات	بآلاف الدولارات الأمريكية ٢٠٠٧	٢٠٠٦
نقد وارصدة لدى بنوك مركزية	٤ ٤٣٧ ٥٩٥	٢ ٩٠٤ ٧٧٧
ارصدة لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤ ٥٣٦ ٤٠١	٥ ٥٤٨ ٢٧٤
ايداعات لدى بنوك ومؤسسات مصرفية	٤٧٨ ٤٣٧	١ ٠٩٢ ٩١٥
موجودات مالية للمتاجرة	١ ٤٥٢ ٤٩٩	٢ ٠٠٨ ٥٩٧
موجودات مالية محددة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل	٢٣٤ ٤١٩	---
مشتقات مالية – قيمة عادلة موجبة	٤٥ ٧٦٩	١٤ ٧٨٦
تسهيلات ائتمانية مباشرة	١٩ ٤٨٣ ١٥٣	١٤ ١٦٥ ٢٨٩
موجودات مالية متوفرة للبيع	٣ ٠٦٤ ٩٥٨	٣ ١٧٣ ٤٢٣
موجودات مالية محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	٢ ٠٤٧ ٢٥٧	٢ ٠٥٢ ٨٠٨
استثمارات في شركات حليفة	١ ٤٥٨ ٥١٣	١ ٠٤٧ ٣٩٠
موجودات ثابتة	٤٥١ ٥١٠	٣٤٩ ٤٩٩
موجودات أخرى	٦٢٤ ٦٦٣	١ ٠٨٥ ٧٦٠
موجودات ضريبية مؤجلة	١٨ ١٣٠	٢١ ٨٨٥
مجموع الموجودات	**٣٨ ٣٣٣ ٣٠٤**	**٣٢ ٤٦٥ ٤٠٣**

المطلوبات وحقوق المساهمين

البند	٢٠٠٧	٢٠٠٦
ودائع بنوك ومؤسسات مصرفية	٥ ٠٨٥ ٥٣١	٣ ٥٦٨ ٠٣١
ودائع عملاء	٢٢ ٦٦٦ ٣٤٦	١٩ ٦٥٠ ٥٧٤
تأمينات نقدية	٢ ٠٥٥ ٩٢٥	٢ ١١٥ ٧٤٧
مشتقات مالية – قيمة عادلة سالبة	٤٥ ٨٨١	٦٣ ٨٠٦
أموال مقترضة	٥٠٠ ٠٠٠	---
مخصصات متنوعة	١٥٣ ٥٠٥	١٦٨ ٤٢٩
مخصص ضريبة الدخل	٢٠٠ ٨٣٦	١٨٩ ٢٣٢
مطلوبات أخرى	٧٤٠ ٦٠٤	٨٠٢ ٩٠٨
مطلوبات ضريبية مؤجلة	٢٧ ٣٨٤	٢٢ ١٢٠
مجموع المطلوبات	**٣١ ٤٧٦ ٠١٢**	**٢٦ ٥٨٠ ٨٤٧**
رأس المال المدفوع	٥٢٥ ٠٤٧	٥٢٥ ٠٤٧
علاوة اصدار	١ ٤٧٥ ٤٩٧	١ ٣١٣ ٢٥٤
اسهم خزينة	(٤٢٣)	(٤٨ ٥٢٣)
احتياطي قانوني	٣٣٠ ٦٨٨	٢٦٦ ٩٧٨
احتياطي اختياري	٧٢٩ ٠٣٦	٥٩٤ ٨٠٦
احتياطي عام	١ ٦١٢ ٢٦٢	١ ٥٩٩ ٤٨٣
احتياطي مخاطر مصرفية عامة	٤٢٦ ٩٤٢	٢٨١ ٦٠٧
احتياطيات لدى شركات حليفة	١ ٠٨٥ ٢٠٥	٨٧٠ ٨٧٠
فروقات ترجمة عملات أجنبية	١٧٣ ١٩٥	٨٩ ٧٤٢
التغير المتراكم في القيمة العادلة	١١٨ ٠١٦	١٠١ ١٣٩
أرباح مدورة	١٢٧ ٠١٤	٩٠ ٤٢١
أرباح مقترح توزيعها	١٦٦ ٦٦٧	١٣٩ ٤٤٢
مجموع حقوق المساهمين (الشركة الأم)	**٦ ٧٦٩ ١٤٦**	**٥ ٨٢٤ ٢٦٦**
حقوق الاقلية	٨٨ ١٤٦	٦٠ ٢٩٠
مجموع حقوق المساهمين	**٦ ٨٥٧ ٢٩٢**	**٥ ٨٨٤ ٥٥٦**
مجموع المطلوبات وحقوق المساهمين	**٣٨ ٣٣٣ ٣٠٤**	**٣٢ ٤٦٥ ٤٠٣**

بيان الدخل للسنتين المنتهيتين في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ و ٢٠٠٦

الايرادات	بآلاف الدولارات الأمريكية ٢٠٠٧	٢٠٠٦
فوائد دائنة	٢ ٢٢٠ ٨٧٤	١ ٩٠٦ ٦٤٤
ينزل: فوائد مدينة	١ ٢٥٤ ٠٩٧	١ ١١٨ ٠٢٠
صافي ايراد فوائد	**٩٦٦ ٧٧٧**	**٧٨٨ ٦٢٤**
صافي ايراد عمولات	٢٢٧ ٥٤٠	١٨١ ١٥٨
صافي ايراد فوائد وعمولات	**١ ١٩٤ ٣١٧**	**٩٦٩ ٧٨٢**
فروقات العملات الأجنبية	٦٣ ٢٥١	٤٩ ٦١٨
أرباح موجودات مالية للمتاجرة	(٢ ٩٥٩)	٢ ١٢١
أرباح موجودات مالية محددة بالقيمة العادلة من خلال بيان الدخل	٤ ٩٦٦	---
أرباح موجودات مالية متوفرة للبيع	١٧ ٧٨٣	٢١ ٠٩٣
حصة البنك من أرباح شركات حليفة	٣٢١ ٠٩٤	٢٩٥ ٥٨٢
إيرادات أخرى	٦٧ ٩٠٧	٧٢ ٧٨١
صافي الإيرادات	**١ ٦٦٦ ٣٥٩**	**١ ٤١٠ ٩٧٧**

المصروفات

البند	٢٠٠٧	٢٠٠٦
نفقات الموظفين	٣٣٨ ٢٠٣	٢٥٩ ٨٤٣
مصاريف أخرى	٢٨٨ ٤٧٤	٢٦١ ٠٥٤
استهلاكات واطفاءات	٤١ ٤١٢	٤٤ ٠٦٨
مخصص تدني تسهيلات ائتمانية مباشرة	٢٥ ٢٢٨	٢٥ ٧٦٩
مخصص تدني موجودات مالية محتفظ بها لتاريخ الاستحقاق	١٣٥	٦ ٤٢٩
مخصصات متنوعة أخرى	٨ ٦٦٩	٢٣ ٨٢١
مجموع المصروفات	**٧٠٢ ٢٢١**	**٦٢٠ ٩٨٣**

البند	٢٠٠٧	٢٠٠٦
الدخل قبل الضريبة	٩٦٤ ١٣٨	٧٨٩ ٩٩٤
ينزل: ضريبة الدخل	١٨٩ ١٧٥	١٦٥ ٤٣٤
الدخل بعد الضريبة	**٧٧٤ ٩٦٣**	**٦٢٤ ٥٦٠**

ويعود الى:

البند	٢٠٠٧	٢٠٠٦
مساهمي الشركة الأم	٧٦٢ ٨٢٦	٦١٦ ٣٧٠
حقوق الاقلية	١٢ ١٣٧	٨ ١٩٠
	٧٧٤ ٩٦٣	٦٢٤ ٥٦٠

تخصيص الدخل:

البند	٢٠٠٧	٢٠٠٦
دخل السنة	٧٧٤ ٩٦٣	٦٢٤ ٥٦٠
أرباح مدورة بداية السنة	٩٠ ٤٢١	٨٦ ٧١٠
المجموع	**٨٦٥ ٣٨٤**	**٧١١ ٢٧٠**
المحول الى الاحتياطي القانوني	٦٣ ٧١٠	٤٩ ٨٢٣
المحول الى الاحتياطي الاختياري	١٣٤ ٢٣٠	١٠٧ ٤٠٣
المحول الى الاحتياطي العام	١٢ ٧٧٩	٥٨ ٨٣١
المحول الى احتياطي مخاطر مصرفية عامة	١٤٦ ٦٤٩	٥٩ ٦٤٤
المحول الى الاحتياطيات لدى شركات حليفة	٢١٤ ٣٣٥	٢٠٥ ٧٠٦
أرباح مقترح توزيعها	١٦٦ ٦٦٧	١٣٩ ٤٤٢
الرصيد المحول الى أرباح مدورة	١٢٧ ٠١٤	٩٠ ٤٢١
المجموع	**٨٦٥ ٣٨٤**	**٧١١ ٢٧٠**

الشركات الشقيقة والتابعة والحليفة

مجموعة البنك العربي	نسبة الملكية
البنك العربي (سويسرا) - زيوريخ - جنيف	(مملوك بالكامل لمساهمي البنك العربي)
البنك العربي استراليا المحدود - سيدني	١٠٠٫٠ ٪
البنك العربي الإسلامي الدولي - عمّان	١٠٠٫٠ ٪
الشركة العربية الوطنية للتأجير - عمّان	١٠٠٫٠ ٪
شركة مجموعة العربي للإستثمار ذ.م.م. - عمّان	١٠٠٫٠ ٪
بنك أوروبا العربي - لندن	١٠٠٫٠ ٪
البنك العربي للأعمال ش.م.ل. - بيروت	٦٦٫٦ ٪
البنك العربي لتونس - تونس	٦٤٫٢ ٪
شركة العربي كابيتال - دبي	٦٠٫٠ ٪
البنك العربي الفلسطيني للإستثمار – رام الله	٥٥٫٠ ٪
شركة النسر العربي للتأمين - عمّان	٥٠٫٠ ٪
Turkland Bank A.S.	٥٠٫٠ ٪
بنك عُمان العربي - روي	٤٩٫٠ ٪
البنك العربي سوريا - دمشق	٤٩٫٠ ٪
البنك العربي الوطني - الرياض	٤٠٫٠ ٪
شركة التأمين العربية - بيروت	٣٦٫٨ ٪
شركة الأبنية التجارية - بيروت	٣٣٫١ ٪

تقرير مدقق الحسابات المستقل

الى مساهمي البنك العربي
عمان – المملكة الأردنية الهاشمية

قمنا بتدقيق البيانات المالية الموحدة المرفقة لمجموعة البنك العربي والتي تتكون من الميزانية العامة الموحدة كما في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ وكل من بيانات الدخل الموحد والتغيرات في حقوق المساهمين الموحد والتدفقات النقدية الموحد للسنة المنتهية بذلك التاريخ ، وملخص للسياسات المحاسبية الهامة ، وإيضاحات تفسيرية أخرى .

مسؤولية الادارة عن البيانات المالية

إن الإدارة مسؤولة عن إعداد هذه البيانات المالية الموحدة وعرضها بصورة عادلة وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية . وتشمل هذه المسؤولية التصميم والتطبيق والاحتفاظ برقابة داخلية لغرض إعداد وعرض البيانات المالية بصورة عادلة خالية من أخطاء جوهرية ، سواء كانت ناشئة عن احتيال أو عن خطأ، وتشمل مسؤولية الإدارة اختيار واتباع سياسات محاسبية ملائمة والقيام بتقديرات محاسبية معقولة حسب الظروف .

مسؤولية مدقق الحسابات

إن مسؤوليتنا هي إبداء رأي حول هذه البيانات المالية الموحدة استناداً إلى تدقيقنا، وقد قمنا بتدقيقنا وفقاً للمعايير الدولية للتدقيق . وتتطلب تلك المعايير ان نتقيد بمتطلبات قواعد السلوك المهني وان نقوم بتخطيط وإجراء التدقيق للحصول على تأكيد معقول فيما إذا كانت البيانات المالية الموحدة خالية من أخطاء جوهرية .

يتضمن التدقيق القيام بإجراءات للحصول على بيّنات تدقيق ثبوتية للمبالغ والافصاحات في البيانات المالية الموحدة . تستند الإجراءات المختارة إلى تقدير مدقق الحسابات ، بما في ذلك تقييم مخاطر الأخطاء الجوهرية في البيانات المالية الموحدة، سواء كانت ناشئة عن احتيال أو عن خطأ . وعند القيام بتقييم تلك المخاطر يأخذ مدقق الحسابات في الاعتبار إجراءات الرقابة الداخلية للمجموعة والمتعلقة بالإعداد والعرض العادل للبيانات المالية الموحدة ، وذلك لغرض تصميم إجراءات التدقيق المناسبة حسب الظروف، وليس لغرض إبداء رأي حول فعالية الرقابة الداخلية لدى المجموعة. ويتضمن التدقيق كذلك تقييم ملائمة السياسات المحاسبية المتبعة ومعقولية التقديرات المحاسبية المعدة من قبل الإدارة ، وكذلك تقييم العرض الإجمالي للبيانات المالية الموحدة .

نعتقد ان بيّنات التدقيق الثبوتية التي حصلنا عليها كافية ومناسبة لتوفر اساساً لرأينا حول التدقيق .

الـــرأي

في رأينا ، ان البيانات المالية الموحدة تظهر بصورة عادلة من جميع النواحي الجوهرية، الوضع المالي لمجموعة البنك العربي كما في ٣١ كانون الأول ٢٠٠٧ وأداءها المالي ، وتدفقاتها النقدية للسنة المنتهية بذلك التاريخ وفقاً للمعايير الدولية للتقارير المالية . ونوصي الهيئة العامة للمساهمين المصادقة على هذه البيانات المالية .

عمان – المملكة الأردنية الهاشمية — ديلويت آند توش (الشرق الأوسط) – الأردن
٢٤ كانون الثاني ٢٠٠٨

كريم النابلسي
إجازة مزاولة رقم (٦١١)

إتصلوا بنا في أي من مراكزنا الرئيسية التالية :

عمّان ٤٦٣٨١٦١(٦-٩٦٢)، المنامة ٥٤٩٠٠٠(١٧-٩٧٣)، القاهرة ٣٠٢٩٠٦٩(٢-٢٠)، بيروت ٩٨٠١٥٢(١-٩٦١)، الدوحة ٤٣٨٧٧٧٧(٩٧٤)، دبي ٢٩٥٠٨٤٥(٤-٩٧١)، باريس ٤٥٦١٦٠٠٠(١-٣٣)، نيويورك ٧١٥٩٧٠٠(٢١٢-١)،
سيدني ٩٢٧٧٨٩٠٠(٢-٦١)، فرانكفورت ٢٤٢٥٩-٠(٦٩-٤٩)، رام الله ٢٩٧٨١٠٠(٢-٩٧٠)، سنغافورة ٦٥٣٣٠٠٥٥(٦٥)، لندن ٧٣١٥٨٥٠٠(٢٠-٤٤)، زيوريخ ٢٦٥٧١١١(٤٤-٤١)، فيينا ٥١٣٤٢٤٠(١-٤٣)، جنيف ٧١٥١٢١١(٢٢-٤١)

www.arabbank.com

تقرير لوزارة الاستثمار
11,1 مليار دولار استثمارات أجنبية في مصر

القاهرة - "الاقتصاد والأعمال"

كشف تقرير لوزارة الاستثمار المصرية عن احتلال مصر المكانة الأولى أفريقياً، والثانية عربياً من حيث جذب الاستثمار الأجنبي المباشر، وكذلك حصولها على المركز الأول بين الدول الأكثر إصلاحاً على مستوى العالم. وتناول التقرير جهود الحكومة المصرية في خلق بيئة جاذبة ومشجعة للاستثمارات العربية والأجنبية، ما أدى إلى تدفّقها إلى مصر بحيث بلغت 11,1 مليار دولار العام 2007، و نمو استثمارات المصريين الخاصة بمعدل 40 في المئة، خلال السنوات الثلاث الأخيرة. وأشار التقرير إلى التعديلات التشريعية الخاصة بإنشاء مناطق استثمارية خاصة، وإلى نجاح مصر في الانضمام إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية كأول دولة عربية وأفريقية تكتسب حق المشاركة في هذه اللجنة.

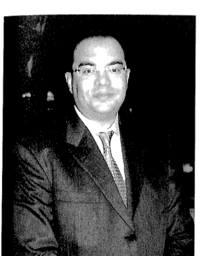
أشار تقرير وزارة الاستثمار إلى أن مناخ الاستثمار في مصر شهد منذ يوليو 2004 تطوّراً ملحوظاً، قامت ركائزه على حزمة من الإصلاحات التشريعية والمؤسساتية والإجرائية، أدت إلى مضاعفة حجم الاستثمارات وتنويعها، الأمر الذي عزّز قدرة الاقتصاد الوطني على توفير فرص العمل في مختلف القطاعات الاقتصادية وفي مختلف أقاليم الجمهورية.

إجراءات تشجيع الاستثمار

وفي هذا الصدد، تنوّعت الإجراءات التي اتخذتها وزارة الاستثمار، بالتعاون مع الجهات المعنية، لتشجيع وجذب الاستثمارات المحلية والعربية والأجنبية، ما عزز من ثقة المستثمرين في مناخ الاستثمار المصري، في ضوء الجهود الملموسة التي تم بذلها في هذا الشأن منذ يوليو 2004. وأصبحت التجربة المصرية في تحسين مناخ الاستثمار محط إهتمام العديد من المؤسسات الدولية المعنية بهذا الشأن، وهو ما أثمر العديد من الشهادات الدولية التي تؤكد أهمية الإصلاحات التي قامت بها الحكومة في تحسين وتطوير مناخ الاستثمار، ومنها زيادة استثمارات المصريين الخاصة بمعدل متوسط بلغ 40 في المئة خلال الأعوام الثلاثة الماضية، لتشكل استثمارات المصريين 72 في المئة من إجمالي الاستثمارات الخاصة، في حين بلغت الاستثمارات العربية 13 في المئة، والاستثمارات الأجنبية 15 في المئة من الإجمالي.

وأدت هذه الإصلاحات أيضاً إلى انضمام مصر إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية (OECD)، وذكر التقرير أن اكتساب هذه العضوية جاء في أعقاب عملية تقييم لفاعلية الإصلاحات التي انتهجتها الحكومة في مجالات تشجيع الاستثمار وتسهيل الإجراءات الخاصة بالتسجيل والتراخيص، ودعم سياسات حماية المنافسة ومنع الممارسات الاحتكارية وتطبيق قواعد الحكومة في شركات القطاعين العام والخاص، والالتزام بالضوابط الخاصة بالمسؤولية الاجتماعية للشركات، وكذلك اختيار منتدى الإصلاح الاقتصادي لمصر

مصر الأكثر إصلاحاً على مستوى العالم والأولى أفريقياً والثانية عربياً في جذب الاستثمارات الأجنبية



د. محمود محي الدين، وزير الاستثمار

كواحدة من بين سبع دول على مستوى العالم في مجال اتخاذ إجراءات الإصلاح الهادفة إلى تطوير مناخ الاستثمار وتحسين بيئة الأعمال.

وأكد التقرير تبني عدداً من الإجراءات المهمة التي استهدفت تحسين مناخ الاستثمار وتبسيط إجراءاته، وتحقيق المزيد من العدالة في توزيع الاستثمارات الخاصة في الأقاليم التي تحتاج إلى المزيد من الاستثمارات بهدف توفير فرص العمل والاستفادة من ثمار التنمية.

المناطق الاستثمارية

ومن أهم هذه الإجراءات التعديلات التشريعية المتعلقة بتيسير إقامة مناطق استثمارية خاصة، التي تضمنها القانون (الرقم 19) للعام 2007، الذي قضى بتعديل بعض أحكام قانون الضمانات وحوافز الاستثمار الصادر عن القانون (الرقم 8) للعام 1997. وقضت هذه التعديلات بالإجازة لرئيس مجلس الوزراء، بناء على اقتراح الجهة الإدارية المختصة، بإنشاء مناطق للاستثمار في مختلف المجالات، ويتولى إدارة كل منطقة أو أكثر مجلس إدارة، يتم تشكيله بقرار من الجهة الإدارية المختصة. ومنحت التعديلات مجالس إدارة مناطق الاستثمار حق الترخيص لشركات من القطاع الخاص بإقامة أو تنمية أو إدارة تلك المناطق أو الترويج للاستثمار فيها.

وأوضح التقرير أن من الإجراءات التي استهدفت تيسير عمل المستثمرين، ما تضمنه قرار وزير الاستثمار (الرقم 2) للعام 2007، لجهة تخفيض الحد الأدنى لرأس مال الشركات ذات المسؤولية المحدودة إلى ألف جنيه مصري، بدلاً من 50 ألفاً، ما يؤدي إلى تمكين صغار المستثمرين من الاستفادة من

تحديد مسؤوليتهم، بالإضافة إلى ما تضمنه القرار لجهة ضوابط نشاط التسويق والترويج لمجالات الاستثمار. وأشار التقرير أيضاً إلى تعديل نظام إصدار شهادات إيداع رؤوس أموال الشركات في البنوك، الذي صدر بالتعاون مع "البنك المركزي المصري"، حيث سمح بتسليم شهادة الإيداع مباشرة من البنك إلى وكيل المؤسسين.

وأوضح التقرير أن جهود وزارة الاستثمار ركزت أيضاً على تحقيق المزيد من العدالة في توزيع الاستثمارات الخاصة على مختلف أقاليم الجمهورية.

"شركة تنمية الصعيد"

وتمثلت أهم التدابير التي تم اتخاذها في تأسيس "شركة تنمية الصعيد" بهدف توجيه المزيد من الاستثمارات إلى صعيد مصر، وتوفير المزيد من فرص العمل لأبنائه. ويعتمد نشاط الشركة على القيام بكل ما من شأنه استغلال الفرص الاستثمارية المتاحة في الصعيد، بما يحقق لها عائداً اقتصادياً ويؤدي في الوقت ذاته إلى توفير المزيد من فرص الاستثمار والتشغيل والتنمية في هذه المنطقة، مع إمكانية المساهمة في تأسيس وزيادة رؤوس أموال الشركات التي تعمل في محافظات الصعيد بحدود 20 في المئة، ما يشكّل حافزاً إضافياً للقطاع الخاص.

وبدأت "شركة تنمية الصعيد" برأس مال قيمته 100 مليون جنيه، ساهم فيه كل من "بنك مصر" و"البنك الأهلي المصري" و"شركة مصر للتأمين" و"الشركة القابضة للسياحة والسينما". وتتمثل أهم مجالات عمل الشركة في تنمية واستغلال المناطق الصناعية وإقامة البنية التحتية والمجمّعات الصناعية واستصلاح واستزراع الأراضي، والتصنيع بكافة أنواعه بما في ذلك التصنيع الغذائي وما يرتبط به من صناعات مكملة، وتنمية الثروة الحيوانية والداجنة والثروة السمكية، والنقل الجماعي للأفراد، والتسويق والتوزيع والتخزين ونقل البضائع والاستيراد والتصدير والتأجير التمويلي، والأنشطة السياحية بما في ذلك إقامة الفنادق والمنتجعات.

تطوير البنية التحتية

واهتمت وزارة الاستثمار بتمويل

■■ الانضمام إلى لجنة الاستثمار التابعة لمنظمة التعاون الاقتصادي ■■ استثمارات المصريين الخاصة نمت 40 في المئة ■■

مشروعات عدة لتطوير البنية الأساسية، وأبرز هذه المشاريع إنشاء طريق الصعيد – البحر الأحمر بطول 344 كلم، وهو الطريق الذي يعدّ مطلباً شعبياً لأهالي الصعيد. ويهدف المشروع إلى إنشاء محور عرضي إقليمي جديد يربط بين البحر الأحمر ومدن وسط الصعيد (محافظتا أسيوط وسوهاج) بهدف تسهيل حركة انتقال الأفراد والبضائع وتنمية حركة السياحة من خلال تسهيل الانتقال إلى المناطق الأثرية في أخميم وسوهاج وأسيوط، فضلاً عن زراعة مساحات من الأراضي الصالحة في وادي قنا واستغلال محاجر الهضبة الشرقية لسوهاج وأسيوط. وتبلغ التكلفة التقديرية التي تتحمّلها وزارة الاستثمار في المشروع 640 مليون جنيه مصري، توفرها من عائد برنامج إدارة الأصول المملوكة للدولة والمخصص لتنفيذ المشروعات القومية.

وإلى ذلك، عملت وزارة الاستثمار على تفعيل وتنشيط المنطقة الاقتصادية الخاصة في شمال غرب خليج السويس، حيث تمكنت الهيئة العامة لهذه المنطقة من توفيق أوضاعها مع كل من "الشركة الصينية المشتركة للاستثمار" و"شركة تنمية خليج السويس" في المنطقة الجنوبية. ومن أهم الإجراءات التي تم اتخاذها في هذا الصدد تأسيس شركة التنمية الرئيسية للمنطقة، وذلك بالمشاركة بين الهيئة العامة للمنطقة و"الشركة المصرية الصينية المشتركة للاستثمار" و"شركة تنمية خليج السويس" و"بنك مصر"، وقد بلغ رأس مال الشركة المرخص به 750 مليون جنيه مصري، والمدفوع 75 مليوناً. ومن مهام الشركة القيام بإنشاء وإدارة واستغلال المنطقة الجديدة، لتكون بذلك أول منطقة تتيح للمستثمرين المزايا والضمانات المنصوص عليها في قانون المناطق الاقتصادية الخاصة. وبموجب القرار الجمهوري (الرقم 41) للعام 2007، تمّ تخصيص أراض تبلغ مساحتها نحو 96222 متراً مربعاً في المنطقة الشمالية، لتكون بمثابة منطقة اقتصادية خاصة. وفي ما يتعلق بمبنى خدمة المستثمرين في المنطقة (الشباك الواحد)، تم توقيع عقد تصميم هذا المبنى ووضع حجر الأساس له، كما تم حل المشكلات المتعلقة بالمرافق في المنطقة. ■

تسهيلات مصرفية بـ 480 مليون دولار لشركة "دمياط الدولية للموانئ"

أعلن تجمّع مصرفي يقوده "البنك الأهلي المتحد" و"المؤسسة العربية المصرفية" عن التغطية الكاملة للاكتتاب الرئيسي بتسهيلات مصرفية مجمّعة بقيمة 480 مليون دولار ولمدة 15 عاماً لحساب شركة "دمياط الدولية للموانىء – مصر" (ديبكو).

وستستخدم هذه التسهيلات في تنفيذ مشروع يشمل بناء وتطوير وتشغيل محطة جديدة وعصرية للحاويات ضمن مرفأ دمياط الواقع على ساحل البحر الأبيض المتوسط وعلى مسافة 70 كيلومتراً غرب مدخل قناة السويس.

وكانت شركة "دمياط الدولية للموانئ"، التي تأسست في العام 2006، حصلت على امتياز لمدة 40 عاماً لتطوير وتشغيل محطة الحاويات.

ومن المتوقع أن تبلغ التكلفة الإجمالية للمشروع 650 مليون دولار، وأن تصل طاقة المناولة الإجمالية للمحطة (بعد انتهاء المرحلة الثانية من المشروع) إلى نحو 4 ملايين حاوية نمطية، الأمر الذي سيجعل من ميناء دمياط أحد أكبر مناطق التخزين والنقل الحرة في حوض البحر الأبيض المتوسط، وأحد الموانئ القليلة المجهزة لاستقبال الجيل الجديد من ناقلات الحاويات الضخمة.

وقال مسؤولون في "البنك الأهلي المتحد" و"المؤسسة العربية المصرفية" إن حصيلة التسهيلات ستستخدم في تمويل 75 في المئة من الإنفاق الرأسمالي على تنفيذ المشروع وعلى رسملة الفوائد المتجمّعة عن القرض لغاية انتهاء المرحلة الأولى من تنفيذ الأشغال.

وانضم إلى المصرفين اللذين يتوليان إدارة سجل الاكتتابات الدولية، كل من "بنك التنمية الأفريقي" و"بنك مصر" و"البنك الأهلي المصري" كمشاركين مفوّضين قيادة ترتيب الإصدار. وتولى "بنك مصر" إدارة سجل الاكتتابات المحلية في مصر.

العقار في مصر بين الفورة والركود

الجندي: "إعمار" ملتزمة بعقود أرض المقطم

القاهرة – الإقتصاد والأعمال

تعيش سوق الاستثمار العقارية في مصر حالة "فوران" غير مسبوقة. وقد تضافرت عوامل محلية وإقليمية وعالمية أدّت إلى إنعاش الطلب، وإلى جعل الشركات العقارية الكبرى تنظر إلى السوق المصرية كفرصة تاريخية سانحة للتوسّع. ومن اللاعبين الكبار الذين دخلوا مصر مؤخراً، "إعمار" الإماراتية التي بدأت بمشروعين كبيرين هما: "أب تاون كايرو" في المقطم شرق القاهرة، و"مراسي سيدي عبد الرحمن" في الساحل الشمالي. وبعد "إعمار"، دخلت "داماك" الإماراتية، و"ديار" القطرية، وأخيراً "مجموعة الفطيم" الإماراتية؛ إضافة إلى آخرين دخلوا عبر شركاء محليين. وقد أدّى هذا الإقبال إلى ارتفاع في أسعار العقارات والأراضي وصل إلى سقف غير متوقّع. وما زاد من حِدّة الطلب قدوم أكثر من نصف مليون عراقي إلى مصر.

وسط هذه الفورة التي تعيشها سوق العقار في مصر، وفي إطار الحديث عن صفقات كبرى شهدتها هذه السوق، برزت "شركة النصر للإسكان والتعمير" كطرف في صفقة عقدتها مؤخراً "شركة إعمار" ولعبت فيها "شركة النصر"، دور البائع لأرض مساحتها 4 ملايين متر مربع في منطقة المقطم، مقابل مبلغ 360 مليون جنيه. وهدف الصفقة تطوير مشروع سكني بمواصفات عالية، هو مشروع "أب تاون كايرو".

ولأنّ هذه الصفقة لا تزال حديث السوق العقارية في مصر، بسبب اعتراضات أبداها المجلس الشعبي لمحافظة القاهرة، مُطالباً "إعمار" بدفع مبلغ 500 مليون جنيه إضافية كفروق أسعار، كشرط لحصولها على التراخيص اللازمة، قصدت "الاقتصاد والأعمال" رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب في "شركة النصر للإسكان والتعمير" المهندس **محمد فؤاد الجندي** لاستيضاحه حقيقة الصفقة، وللوقوف على رأيه في وجهتي النظر اللتين يطرحهما مراقبو تطوّرات السوق العقارية في مصر، إذ يتوقّع البعض أن يستمرّ الانتعاش، فيما يرى آخرون أنّ ما يحصل هو مجرد "فقاعة" لا بُدَّ أن تنتهي إلى كساد وركود.

و"شركة النصر"، المملوكة بالكامل من الحكومة المصرية، تلعب دوراً رئيسياً في سوق الإسكان.

صفقة المقطم

حول صفقة أرض المقطم مع "إعمار"، يؤكّد **الجندي** أنّ ما أُثير في محافظة القاهرة لا علاقة له بالعقود الموقّعة، وما أُثير بشأن فروق الأسعار ومخالفة التراخيص غير صحيح. فـ "إعمار" لم تُخالف التراخيص لأنّ الأرض التي اشترتها في منطقة زهراء هضبة المقطم لم يكن لها تخطيط في الأساس، والبروتوكولات الملحقة بالعقود تضمّنت المخطط العام للمشروع، وقد وافقت عليه الحكومة كما وافقت على السعر البالغ 360 مليون جنيه، وهو سعر جيد. وهي ستُنفق مبالغ أخرى طائلة لتسوية الموقع وإمداده بالمرافق وجعله صالحاً للبناء.

وإلى ذلك، فـ "إعمار" ملتزمة بجدول سداد قيمة الأرض، لا بل أنّ القسط الأوّل الذي سدّدته جاء أكثر ممّا نصّ عليه الجدول.

ففي حين نصّ العقد لتسديد المبلغ على 3 أقساط متساوية، أي 120 مليون جنيه لكلّ قسط، يُدفع الأوّل فور توقيع العقد، والثاني بعد الحصول على التراخيص، والثالث بعد عام من الثاني، إلاّ أنّ "إعمار" دفعت مبلغ 180 مليون جنيه كقسط أول، أي بزيادة 60 مليوناً عمّا هو مطلوب، كتأكيد على جدّيتها".

ويؤكّد **الجندي** أنّ "ما أُثير لن يؤثر على التزاماتنا كجهة بائعة تمثّل الدولة، فالإخلال بالعقود يمسّ بمصداقية الدولة ويسيء إلى مناخ الاستثمار. ولذلك نحن ملتزمون بالعقد و"إعمار" ملتزمة أيضاً".

تتمتع شركة النصر بمركز مالي قوي وحققت ارباحاً بلغت حوالي 47 مليون جنيه

أربعة أسباب للفورة العقارية

وحول رؤيته لسوق الاستثمار العقارية في مصر، يقول **الجندي**: "واقع السوق يشير إلى حقيقة مؤكّدة وهي أنّ مرحلة من الرواج والإزدهار الكبيرين تمرّ بها، السوق حالياً، مدفوعة بـ 4 أسباب لهذا الرواج، أوّلها التوترات السياسية في بعض دول المنطقة، خصوصاً في العراق، إذ كان ملفتاً نزوح آلاف العراقيين إلى مصر، وإقدامهم على شراء أراض وعقارات في عدد من المدن، لاسيّما في مدينتي أكتوبر والشيخ زايد على حدود القاهرة، ما أدّى إلى زيادة الطلب. ثانيها هو زيادة حجم الفوائض المالية الناجمة عن ارتفاع أسعار النفط، وهذه الفوائض اتجهت إلى مقاصد استثمارية آمنة في المنطقة، بعد أن أصبح الاستثمار العربي في أوروبا والولايات المتحدة الأميركية غير مرغوب. وثالثهما فيتمثل في تدني سعر الفائدة على الودائع المصرفية، الأمر الذي جعل الاستثمار العقاري مغرياً ومربحاً.

وأمّا رابعهما فيعود إلى أنّ ثمة ما يشير إلى أنّ بعض عمليات غسل الأموال تجري في السوق العقارية، ما يدفع بالأسعار إلى مستويات غير مُبرَّرة".

الفقاعة قادمة

هل سيستمرُّ هذا الرواج طويلاً أم أنّهُ مجرد "فقاعة"؟ يجيب **الجندي**: "لا قواعد ثابتة لدورة الرواج والركود. والرواج السائد حالياً قد يستمرُّ لمدّة عامين أو أكثر شرط السيطرة على وتيرة ارتفاع أسعار مواد البناء، لكن ما يحصل حالياً هو تواصل ارتفاع أسعار هذه المواد، وهذا من شأنه أن يضرب السوق حيث تصل التكلفة إلى مستويات تفوق طاقة المشتري. كما أنّ تقلّبات الأسعار غير مضمونة، فالشركات الكبيرة تُخاطب حالياً فئة معينة من السكان، وهي ستواجه في مرحلة مقبلة صعوبات تسويقية، إلاّ إذا عمدت إلى تسويق الوحدات التي تقوم ببنائها في الخارج.

لذلك فمن المتوقّع أن يحدث ما يُسمى بـ "فقاعة عقارية"، حيث يبدأ الطلب بالانخفاض، يليه انخفاض في أسعار الأراضي، ثمّ ركود في بيع الشقق بسبب ارتفاع أسعارها الجنوني".

ويرى **الجندي** أنّ ارتفاع أسعار مواد البناء بوتيرة متواصلة يعرّض المقاولين إلى خسائر فادحة، بحيث تصبح العقود غير منصفة بالنسبة إليهم. متابعاً: "صحيح أنّ إعادة نظر سنوية تجري على العقود، إلاّ أنّ ارتفاع أسعار مواد البناء لا يتمُّ بوتيرة سنوية، بل يكاد يكون بوتيرة يومية". مضيفاً أنّ هذا الواقع "سيؤثر على المبيعات، التي ستتراجع بسبب ارتفاع الأسعار نتيجة ارتفاع التكلفة إلى مستويات قياسية". ويرى **الجندي** أنّ ارتفاع وتيرة الشراء حالياً يعود سببه "إلى الناس التي تتوقّع أن تكون الأسعار اليوم أفضل من الغد".

الاحتكار وراء ارتفاع الأسعار

وعن الدور الذي يمكن أن تلعبه الدولة للحدِّ من ارتفاع أسعار مواد البناء، يوضح **الجندي**: "أوكلت الحكومة مهمة مراقبة الأسعار لجهاز المنافسة ومنع الاحتكار، وهذا الجهاز غير قادر على ضبط الأسعار بدعوى أنّ السوق حرّة وتخضع لآليات العرض والطلب. لكن الحقيقة غير ذلك، فحرية السوق لا تعني حرية الاحتكار. فعلى سبيل المثال، تنتج شركات الإسمنت أكثر من احتياجات السوق، وعلى الرغم من ذلك ترتفع الأسعار والسبب يعود إلى وجود تكتل احتكاري؛ كما أنّ العقوبات المالية التي يحددها القانون غير رادعة لمثل هذه الاحتكارات، فهي بحدود الـ 10 ملايين جنيه (1,7 مليون دولار)، لذلك فالمطلوب هو تعديل القانون الرقم 3 للسنة 2005، لمواكبة ما يحدث في السوق، بحيث تتضمّن العقوبات مثلاً سحب تراخيص مزاولة النشاط في حال ثبوت الممارسات الاحتكارية وتكرارها".


محمّد فؤاد الجندي

وعن كيفية تعامل "شركة النصر"، كشركة حكومية، مع مشكلة ارتفاع أسعار مواد البناء، يقول رئيس مجلس إدارتها: "كنّا في الماضي نُبرم عقوداً طويلة الأجل، إلاّ أنّ منتجي الحديد والإسمنت يرفضون حالياً مثل هذه العقود، كما أنّ بعض المواد، كالإسمنت، لا يمكن تخزينها، لذا فنحن مجبرون على شراء احتياجات المشروع في مدّة زمنية قصيرة، على الرغم من تعارض ذلك مع اقتصادات التشغيل. نحن في "شركة النصر" نعتمد سياسة عدم البيع إلاّ بعد إنجاز المشروع بكامله، لتوافر سيولة مالية كافية لدينا نوظّفها في شراء المواد الخام، وهذا يساعدنا في ضبط التكلفة إلى حدٍّ ما لأنّنا لا نلجأ إلى رفع الأسعار على العملاء، حفاظاً على سمعة الشركة وصدقيتها".

■■

مشاريع إسكانية بـ 400 مليون جنيه تنفّذها "النصر للإسكان والتعمير"

■■

ارتفاع أسعار مواد البناء يهدد تطوير القطاع العقاري

■■

وعن تأثير دخول الشركات العقارية الكبيرة على السوق المصرية، يؤكّد **الجندي** أنّ ذلك "يفتح باب المنافسة ويسهم في تطوير النُظم الإنشائية في مصر، عبر إدخال التكنولوجيا الحديثة، الأمر الذي يرفع من مستوى صناعة مواد البناء، ويحفّز الشركات المحلية على تقديم الأفضل والأجود، وهذا كله يصب في مصلحة المستهلك والسوق والاقتصاد القومي".

استثمارات بـ 400 مليون جنيه

وعن "شركة النصر" ودورها في السوق، يقول **الجندي** أنّ "الكيان الحالي لـ "شركة النصر للإسكان والتعمير" هو نتاج عمليات دمج واستحواذ، تمّت ما بين العامين 2000 و2006، وشملت عدداً من الشركات التابعة لقطاع الأعمال العام، وهي: "النصر لصيانة المباني"، "الجمهورية العامة للمقاولات"، "الدلتا للمقاولات"، "القنال العامة للمقاولات"، "مصر فاب للمباني الجاهزة" وشركة "وودكو لتصنيع الأخشاب"، إضافة إلى شركتين صغيرتين تابعتين للقطاع الخاص كان جرى تأميمهما إبّان حقبة الستينات. وهذه التوليفة من الأنشطة المتنوّعة أعطت الشركة الأم قوة".

وبالنسبة لمركز الشركة المالي، يقول أنّها تتمتّع بسيولة كبيرة وفائض أرباح بلغ في 30 يونيو الماضي، وفقاً لآخر ميزانية لها، نحو 47 مليون جنيه؛ وتتمتّع أيضاً بامتياز أراضي منطقتي المقطم والمعراج في المعادي؛ بينما يتركّز نشاطها في بيع الأراضي وإقامة مشاريع الإسكان. لكنّها ومنذ عامين اعتمدت ستراتيجية جديدة، حيث وسّعت نشاطها في مشاريع الإسكان، والسبب أنّ الأراضي باتت محدودة، وهي تستثمر فوائضها من مشاريع الإسكان في شراء أراض جديدة خارج مناطق الامتياز لضمان استمرار النشاط.

ولدى الشركة حالياً عدد من المشاريع قيد التنفيذ، باستثمارات تزيد على 400 مليون جنيه، وتتوزّع هذه المشاريع على مناطق "القاهرة الجديدة" و"6 أكتوبر" و"حلوان" و"الساحل الشمالي". ويبلغ رأس مال الشركة المدفوع نحو 100 مليون جنيه، في حين ينفي **الجندي** أي نيّة للشركة للتوسّع خارج السوق المصرية، فهي، كما يقول "شركة استثمار عقارية وليست شركة إنشاءات". ■

"كيان السعودية": مركز ثقل "سابك" الستراتيجي



مطلق المريشد

الرياض - "الاقتصاد والأعمال"

10 مليارات دولار لبناء مُجمّع البتروكيميائيات الأكبر في العالم بواقع 15 مصنعاً تُنتج 6 ملايين طن سنوياً العام 2010، ما يجعل من "شركة كيان السعودية للبتروكيماويات" مركز الثقل في مشاريع "سابك" الستراتيجية؛ كما يُؤكّد رئيس مجلس الإدارة، مطلق المريشد.

تتوزّع ملكية "كيان السعودية" (رأس مالها 15 مليار ريال) بنسبة 35 في المئة للشركة السعودية للصناعات الأساسية "سابك"، و20 في المئة لشركة "كيان للبتروكيماويات"، في حين تمّ طرح 45 في المئة من رأس مال الشركة، أيّ ما يُمثّل 675 مليون سهم بقيمة 6,75 مليارات ريال، للاكتتاب العام مُنتصف العام الماضي.

التمويل مُؤمّن

يكشف المريشد، الذي يشغل أيضاً منصب المدير المالي لـ"سابك"، أن "40 في المئة من تكلفة المجمّع البتروكيميائي البالغة 10 مليارات دولار سيتمّ تمويلها ذاتياً من عوائد الاكتتاب ومُساهمة المؤسسين، و60 في المئة عبر اقتراض 6 مليارات دولار من المؤسسات المالية، حيث اتفقنا مع 5 مصارف محلّية وأجنبية بهذا الخصوص؛ وهي: "مجموعة سامبا المالية"، "المؤسسة العربية المصرفية"، "ABN Amro" الهولندي، "BNP Paribas" الفرنسي، و"HSBC" السعودية، فضلاً عن صندوق الاستثمارات العامة السعودي، الذي حصلنا على موافقته مؤخراً بالحصول على قرض بقيمة 4 مليارات ريال على فترة سداد تمتدّ لـ15 عاماً من بدء الإنتاج الفعلي بعد عامين ونصف".

ويُنوّه بأن "كافة مصانع المجمّع الـ15 هي حالياً قيد الإنشاء، وسيتمّ إنجازها على مراحل بمعدل 6 أشهُر للمرحلة الواحدة". لافتاً إلى أن "بداية الإنتاج التجريبي ستكون في نهاية العام المقبل، بينما سيبدأ الإنتاج الفعلي في الربع الثالث من العام 2010 بطاقةٍ سنوية 1,350 مليون طنٍ متري من الايثيلين، و2,584 مليون طن من المُنتجات النهائية".

ترسية 4 عقود

بحسب المريشد، فإنه "مع انتهاء العمليات الإنشائية لكامل مرافق ووحدات المجمّع في مدينة الجُبيل الصناعية، سيكون بمقدور "كيان السعودية" تصنيع مُنتجات بتروكيميائية متخصصة تُنتَج لأول مرة في المملكة العربية السعودية؛ منها: إيثانولات الأمين، ميثيلات الأمين، ثنائي ميثيل الفورماميد، كلوريد الكولين، ميثيل ثنائي الإيثانول، ثنائي ميثيل إيثانول أمين، الإيثوكسيلات، الفينول والكيومين والبولي كاربونيت، إضافةً إلى: البروبيلين، الايثيلين، البولي بروبيلين، البولي ايثيلين، غلايكول الايثيلين، والبوتين – 1، وغيرها من المُنتجات الأساسية التي تفتح آفاقاً واسعة أمام الصناعات التحويلية، والتي سيتم تسويقها بصورة حصرية من قِبل "سابك"، حيث سيُصدَّر الجزء الأكبر من الإنتاج إلى الخارج لاسيما الى سوقيّ الصين والهند اللتين تشهدان طلباً متزايداً على مثل هذه المُنتجات عاماً بعد عام".

ويلفت المريشد إلى أن "كيان السعودية" أبرمت عقداً مع شركة "سامسونغ الهندسية" الكورية الجنوبية لإنشاء مصنع البولي بروبيلين بطاقة 350 ألف طن سنوياً، وعقداً آخر مع شركة "سايمون كارفز" البريطانية لإنشاء مصنع البولي ايثيلين مُنخفض الكثافة بطاقة إنتاج سنوية تبلغ 300 ألف طن.

> **الأهم من حجم الإنتاج البالغ 6 ملايين طن تصنيع مواد جديدة تفتح الآفاق للصناعات التحويلية**

كما قامت الشركة بترسية عقد تشييد مصنع الفينول بطاقةٍ سنوية تبلغ 240 ألف طن على شركة "تكنيكاس ريونيداس" الإسبانية، وكذلك عقد تشييد مصنع البولي كربونات بطاقةٍ إنتاجية تصل إلى 260 ألف طن سنوياً على شركة "ديليم الصناعية المحدودة" الكورية.

توسيع مروحة المُنتجات

يُركّز المريشد على العلاقة التكاملية بين "سابك" الأم و"كيان السعودية"، "بما يُعزّز القدرة الإنتاجية والتنافسية لصناعة البتروكيميائيات السعودية في الأسواق العالمية، حيث سنستفيد من خبرة العملاق "سابك" في مجالات الإنتاج والبحث والتطوير وباعها الطويل في تسويق المُنتجات البتروكيميائية على امتداد قارّات العالم الست". في المقابل، "ستُشكّل "كيان السعودية"، بالإضافة الى مُبادراتٍ ومشروعاتٍ أُخرى، مركز الثقل في خطة "سابك" الستراتيجية التي تعتزم تنفيذها حتى العام 2020 باستثماراتٍ تفوق الـ75 مليار دولار، وتهدف بشكل أساسي الى تنويع سلسلة المُنتجات البتروكيميائية وهو ما ستساهم فيه "كيان السعودية" بشكل كبير عبر باقة المُنتجات الجديدة التي سنقوم بتصنيعها لأول مرة في السعودية والمنطقة".

مُختتماً بالإشارة إلى أنّ مُجمّع الشركة "سيوفّر أكثر 1300 فرصة وظيفية للشباب السعودي، الأمر الذي ينعكس بشكل مباشر على تعميق التنمية الاقتصادية الشاملة في المملكة". ■


جون مارك كليزر


لارس لوند

"فواز الحكير" - "كيكا": تكامُل رؤيتين في السعودية

الرياض - روجيه رومانوس

18 ألف متر مُربّع و18 ألف مُنتّج؛ إنه باختصار معرض "كيكا" الأول في السعودية، بعد حصول مجموعة فواز الحكير على وكالة شركة المفروشات النمساوية مُؤخراً. أمّا الآتي؛ فـ10 معارض بحلول 2010، بموازاة التوسّع تجاه الإمارات وقطر والكويت ومصر.

35 عاماً هو عمر "كيكا"، والحصيلة 1,2 مليون متر مربع من مساحات البيع بالتجزئة موزّعة على 62 معرضاً في أوروبا، و8 آلاف موظف، ومبيعات سنوية وصلت العام 2007 إلى 24 مليار ريال. فالشركة النمساوية، بعد تغطيتها لسوق الأثاث والاكسسوارات المنزلية في النمسا عبر شبكةٍ تضم 33 معرضاً، تمكّنت من اختراق أسواق أوروبا الشرقية بافتتاح معارض لها في كُلٍّ من هنغاريا، تشيكيا، كرواتيا، سلوفاكيا، رومانيا وصربيا، وهي تخطط لافتتاح 20 معرضاً إضافياً في هذه البلدان الستة خلال السنوات الأربع المُقبلة، وقد دخلت مؤخراً السوق السعودية، عبر تحالفها مع مجموعة فواز الحكير، وتخطط للتوسع في منطقة الشرق الأوسط.

كيكا" 2010: معارض في السعودية ودخول أسواق الإمارات، قطر، الكويت، ومصر

التزام بالسعودة

"إضافة إلى الفريق الإداري، يعمل في "كيكا" الرياض نحو 230 موظفاً، بنسبة "سعودة" تصل إلى 40 في المئة، وتسعى لزيادتها إلى 50 في المئة خلال عامين"؛ كما يقول لوند.

ويستطرد زميله كليزر ليكشف أن "كيكا" قامت، "في سبيل تقديم خدمة مميّزة لعملائها في السعودية، وإثبات التزامها بالسوق، باستثمار أكثر من 55 ألف ساعة تدريب وتأهيل للكوادر السعودية العاملة في معرض الرياض، فضلاً عن إرسال 10 مدراء مُنتجات سعوديين إلى مراكز تدريب متخصصة في النمسا قُبيل افتتاح المعرض بثلاثة أشهُر".

هكذا أقنعهم بالسعودية!

الستراتيجية التوسعية للشركة النمساوية استرعت اهتمام رجل الأعمال السعودي الشاب **فواز الحكير**، رئيس مجموعة فواز الحكير، الذي زار العام 2005 معرض "كيكا" في براغ، لتُشكّل هذه الزيارة نواة اتصال بين **الحكير** ومُؤسّس "كيكا" **د. هيربرت كوخ**، حيث خاضا مفاوضاتٍ لمدّة عامين، تمخّض عنها فوز المجموعة السعودية بوكالة "كيكا" الحصرية في السعودية والشرق الأوسط.

وباكورة هذا التحالف كانت افتتاح معرض "كيكا" في العاصمة الرياض بكلفة 45 مليون يورو، ليكون الأول للشركة النمساوية خارج أوروبا. و"سيتبعه افتتاح 3 معارض جديدة خلال العام الحالي في كُلٍّ من الظهران وجدّه والمدينة المُنوّرة، وصولاً إلى 10 معارض على امتداد مدن المملكة الرئيسية في غضون ثلاث سنوات"، وفق ما يؤكد الحكير.

نحو المركز الأول؟

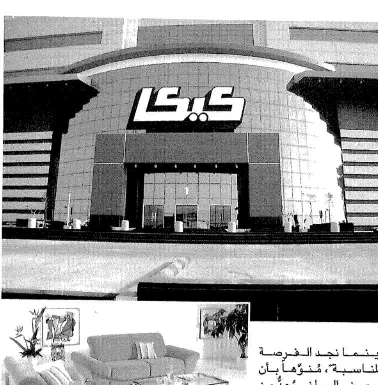
"سيُشكّل معرض "كيكا" الرياض تجربة فريدة لمُتسوّقي الأثاث وملحقاته في المملكة، إذ يوفر على مساحة 18 ألف متر مُربّع، موزّعة على ثلاثة أدوار، أكثر من 18 ألف مُنتَج بأسعارٍ مدروسة وجودةٍ عالية"؛ بحسب مدير عام "كيكا" **جون مارك كليزر**، لافتاً إلى أن "55 في المئة من هذه المُنتجات مُوجّهة للطبقة الوسطى، و30 في المئة للطبقة الميسورة، و15 في المئة لمحدودي الدخل".

من جهته، يُشير مدير عام معرض "كيكا" الرياض **لارس لوند** إلى أن "60 في المئة من أعمالنا تأتي من بيع المفروشات و40 في المئة من أكسسوارات الأثاث". ويعتبر أن "التحدّي الأول أمام "كيكا" في السوق السعودية والإقليمية هو ترسيخ علامتها التجارية، لمُقارعة منافسيها" (غامزاً من قناة "أيكيا" السويدية).

إلاّ أن ذلك لا يُثنيه عن السعي لأن تكون "كيكا" "الخيار الأول والأشمل للمُستهلكين السعوديين والخليجيين عند التفكير بكل من يتعلّق بالأثاث وملحقاته، وأن تكون بائع المفروشات الأقوى في المملكة والمنطقة خلال 5 إلى 10 سنوات".

"الحكير" شريك مثالي

ويرى **كليزر** أن "لدى "كيكا" - السعودية فرصة للتوسُّع والنمو تفوق منافسيها، إذ لدينا مفهوم المعارض متعددة المساحة، أي أن بإمكاننا افتتاح معرض



أينما نجد الفرصة المناسبة"، مُنوّهاً بأن "معرض الرياض يُعدُّ من أكبر معارضنا في العالم".

ويوضح أن "مساحة المعارض الأخرى التي سنطلقها في المملكة خلال العام الحالي ستكون على الشكل التالي: 12 ألف متر مُربّع لمعرض مكّة المُكرّمة، و10 آلاف متر مُربّع لمعرض المدينة المُنوّرة، و18 ألف متر مُربّع معرض الظهران"، مُقدّراً معدل تكلفة المعرض الواحد بنحو 35 مليون يورو.

ويتطرّق **كليزر** إلى ميزة تنافسية إضافية، "تتمثّل بشراكتنا مع مجموعة فواز الحكير التي تملك وتدير وتُطوّر العديد من المراكز التجارية في مختلف أرجاء المملكة، فمثلاً عندما نفتتح معرض "كيكا" في "الظهران مول" الذي تملكه "الحكير" بعد أقل من 3 أشهُر، سيُشكّل ذلك حافزاً قوياً لنا لتعزيز نشاطنا، إذ تشير إحصاءاتنا إلى أن عدد زُوّار المُجمّع يصل إلى 15 ألف زائر يومياً.

والأمر عينه ينطبق على المعارض التي سنفتتحها في مكّة والمدينة، حيث سنكون متواجدين في مُجمّعات تجارية تابعة لمجموعة الحكير".

خريطة الانتشار الخليجي

لكن ما هي الحوافز والدوافع الكامنة وراء هذه الحماسة لافتتاح 10 معارض في السعودية، ناهيك عن توجُّه للتوسُّع قريباً تجاه دول خليجية وعربية أخرى، قبل التأكّد من جدوى الـ Business Model على أرض الواقع؟

يجيب **لوند**: "إن الطفرة العقارية التي تشهدها المنطقة، والمُقدَّر حجم استثماراتها بنحو تريليون دولار، تُشكّل المُحرّك الرئيسي لنا للتوسّع والتواجد في أسواق جديدة كالسعودية، إذ تُشير الإحصاءات إلى حاجة المملكة إلى نحو 165 ألف وحدة سكنية سنوياً لتلبية الزيادة السكانية والأعداد الكبيرة من الوافدين، وبالتالي، فإن مالكي هذه المنازل يتطلّعون لتزيين منازلهم بمفروشات عصرية وبأسعار مقبولة، وهذا ما تعمل "كيكا" على توفيره".

ويكشف أن الشركة تتطلع، بعد السعودية، إلى "افتتاح معرضين في دبي، ومعرض في قطر، ثم في القاهرة والكويت، حيث يقوم حالياً فريق متخصص برصد المواقع الملائمة لإقامة معارض عليها في هذه الدول وإجراء المفاوضات المبدئية المتعلّقة بذلك". ■

مشاركة القطاع الخاص في "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية"

عقدت اللجنة الاستشارية العليا لـ"صندوق التضامن الإسلامي للتنمية" اجتماعها الأول في المنامة، مطلع فبراير الماضي، برعاية وزير المالية في البحرين، رئيس مجلس محافظي "البنك الإسلامي للتنمية" الشيخ **أحمد بن محمد آل خليفة**، وبحضور حشد من كبار الشخصيات السياسية والاقتصادية والاجتماعية المهتمين بدعم المبادرات والجهود التضامنية الرامية إلى تحقيق التنمية ومحاربة الفقر في العالم الإسلامي.

وإلى جانب رئيس "البنك الإسلامي للتنمية" **أحمد محمد علي**، حضر الرئيس السوداني الأسبق **عبدالرحمن محمد حسن سوار الذهب**، رئيس وزراء ماليزيا الأسبق **مهاتير محمد**، رئيس مجموعة "دله البركة" الشيخ **صالح كامل**، والشيخة **هيا بنت راشد آل خليفة**.

ناقش المجتمعون سُبل تفعيل الجهود الرامية إلى استقطاب 10 مليارات دولار هو رأس المال المستهدف لـ"صندوق التضامن الإسلامي للتنمية"، الذي أطلقه مجلس محافظي "البنك الإسلامي للتنمية" في مايو العام 2006، تطبيقاً للخطة العشرية التي أقرتها قمة مكة المكرمة الاستثنائية لمنظمة المؤتمر الإسلامي العام 2005. ويهدف الصندوق إلى مكافحة الفقر في المجتمعات الإسلامية.

وركزت توصيات اللجنة الاستشارية العليا للصندوق على الحاجة إلى التوجه خارج نطاق الطرق والأساليب التقليدية لاستقطاب الموارد، وذلك عبر الدعوة لمشاركة القطاع الخاص في الصندوق، بما فيها الشركات والأفراد من أثرياء العالم الإسلامي. وكذلك عبر توفير قنوات أكثر فعالية، ومنها الاستفادة من الزكاة وتطوير الصيغ التي يمكن عن طريقها احتساب مساهمة الدول الأعضاء بما يتلاءم مع قيمة عائداتها وقدرتها على العطاء. وتم الحديث على وضع الستراتيجيات في هذا الشأن لعرضها على اجتماع القمة العاشرة لمنظمة المؤتمر الإسلامي المقرر عقده في السنغال يومي 13 و14 مارس المقبل.

وقال **أحمد محمد علي** في ختام الاجتماع: "نحن نتشرف كثيراً بأن يجتمع معنا عدد كبير من أهم الشخصيات البارزة في العالم، الذين يلتقون ليقدموا لـ"البنك الإسلامي للتنمية" خبراتهم التي لا تضاهي درايتهم ومعرفتهم بالواقع العملي خاصة في ما يتعلق بميادين التنمية الاقتصادية والاجتماعية. ونحن نشعر ببالغ التقدير والامتنان لما يقدمونه لنا من دعم ومساندة للمبادئ والأهداف التي تقف وراء إنشاء "صندوق التضامن الإسلامي للتنمية"". ■


موطن التنّين..
بكين، دون توقّف
ابتداءً من ١٣٤٠ درهماً *


أيمن محمد الفيلالي


جميل حسن غزنوي

"أعيان العربية القابضة": 4 أذرع كويتية في السوق السعودية

جدّه – سليم بو دياب

"تأسست شركة "أعيان العربية القابضة" العام 2007 كشركة سعودية مملوكة من قِبل شركة "أعيان للإيجارة والاستثمار" الكويتية، وينضوي تحت مظلتها 4 شركات، هي: "أعيان للتطوير العقاري"، "أعيان لتأجير السيارات"، "أعيان للتمويل السكني" و"أعيان كابيتال"، وكل من هذه الشركات ستتحوّل إلى شركة مستقلة قائمة بذاتها"، على حدّ ما يؤكده مدير تطوير الأعمال في "أعيان العربية القابضة" أيمن محمد الفيلالي.

يؤكّد أيمن محمد الفيلالي أنّ القطاع العقاري "يحتل الأولوية بالنسبة للشركة"، ويعلن أنها "ستطلق مشروعاً سكنياً في مدينة جدّه على طريق المدينة المنوّرة في النصف الأول من هذا العام، يتكون من 80 وحدة سكنية باستثمار يصل إلى نحو 100 مليون ريال سعودي، ويُتوقع إنجازه أواخر العام 2009". ويضيف الفيلالي: "كما ستقوم الشركة نهاية هذا العام بإطلاق مشروع مدينة سكنية متكاملة في جدّه بكلفة تفوق مليار ريال".

وكانت الشركة القابضة دخلت القطاع العقاري من خلال ذراعها "أعيان للتطوير العقاري" وعبر مشروع برج هاجر في مكّة المكرّمة، وهو أحد مشاريع أبراج البيت، باستثمار يصل إلى نحو 1,5 مليار ريال وبحق انتفاع لمدة 25 سنة. ويتكون البرج من 31 طابقاً ما بين تجاري وسكني.

استكمال المنظومة

إلى ذلك، وفي سياق متصل بتمتين حضورها العقاري، وقّعت "أعيان القابضة" مع "المؤسسة الكندية للإسكان والتمويل الدولية" (CMHC) اتفاقية شراكة نتج عنها

شركات مُستقلة في العقار والتمويل السكني والسيارات وإدارة الأصول

تأسيس "أعيان للتمويل السكني" برأس مال قيمته مليار ريال سعودي.

"وسيتم طرح جزء من أسهم الشركة الجديدة للاكتتاب الخاص خلال العام الحالي، كما ستباشر بتوفير مُنتجات التمويل السكني نهاية هذا العام"؛ بحسب الفيلالي. وتتجه الشركة، كما يقول "إلى طرح "أعيان للتمويل السكني" للاكتتاب العام خلال 4 إلى 5 سنوات".

من جهةٍ ثانية، يُفصح الفيلالي عن توجه الشركة التابعة "أعيان لتأجير السيارات" إلى رفع عدد مركباتها من 300 حالياً إلى 1500 مركبة نهاية هذا العام، وذلك بالتزامن مع طرح جزء من أسهمها للاكتتاب الخاص خلال الربع الأول من العام الحالي، مُقدّراً حجم الاستثمار في هذه الشركة بنحو مليار ريال سعودي.

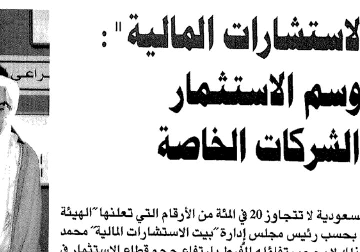
إدارة الأصول

إلى جانب العقار والتمويل السكني والسيارات، تسعى "أعيان العربية القابضة" للحصول على ترخيص لشركتها الرابعة "أعيان كابيتال" منتصف هذا العام. ويتوزّع النشاط الاستثماري لـ"أعيان كابيتال" على 3 مجالات رئيسية هي: التمويل العقاري، الاستثمار في أسهم الملكية الخاصة، لاسيما الشركات الصناعية والشركات ذات النشاط العقاري، والصكوك والسندات الإسلامية.

ويُفصح مدير الاستثمار في "أعيان كابيتال" جميل حسن غزنوي أن رأس مال الشركة يبلغ نحو 200 مليون ريال؛ يتوزّع على المساهمين الرئيسيين وهم: "أعيان العربية القابضة"، "شركة الأولى للتطوير العقاري"، "بنك التضامن الإسلامي الدولي اليمني" و"مجموعة عبد اللطيف العيسى القابضة".

ويلفت إلى أن "الشركة لا تعتمد على رأس مالها فقط لتعزيز نشاطها وتنمية أعمالها بقدر اعتمادها على مكانة الشركاء الستراتيجيين المساهمين فيها وخبرتهم وعلاقاتهم المحلية والإقليمية والدولية".

ويُشير إلى أن "أعيان كابيتال" ستنشط بشكل خاص في مجال إنشاء صناديق مغلقة لتمويل المشاريع العقارية، فضلاً عن الاستثمار في شركات عقارية محدّدة في السوق السعودية. مُتوقّعاً أن يصل حجم أعمال الشركة في قطاع الاستثمارات العقارية إلى نحو مليار ريال سعودي، ومثلها لنشاط الاستثمار في أسهم الملكية الخاصة. ■



"بيت الاستشارات المالية": موسم الاستثمار في الشركات الخاصة

جدّه – الإقتصاد والأعمال

"الاستثمارات الفعلية في السعودية لا تتجاوز 20 في المئة من الأرقام التي تعلنها "الهيئة العامة للاستثمار"، بحسب رئيس مجلس إدارة "بيت الاستشارات المالية" محمد علي أبو داود، لكن ذلك لا يحجب تفاؤله المُفرط بارتفاع حجم قطاع الاستثمار في الشركات الخاصة (Private Equity) بنسبة 300 في المئة خلال 5 سنوات، "حيث لا تتجاوز حصة السعودية حالياً 1 في المئة من كعكة السوق العالمية".

محمد أبو داود

يُشير أبو داود إلى نوعين من الاستثمار في الشركات الخاصة: "الأول، المعروف برأس المال المُخاطِر (Venture Capital)، أي الاستثمار في الشركات الناشئة حديثة التأسيس، لاسيما في قطاع تكنولوجيا المعلومات والاتصالات، بشراء كامل أو معظم أسهمها. والثاني يُعرَف بـBridge Financing ويتلخص بالاستثمار لفترة معينة، تتراوح ما بين سنتين و5 سنوات، في شركة متعثرة تحتاج إلى المال لتخطّي أوضاعها الصعبة، أو في شركة نشطة ولكن تحتاج إلى المال لتنمية أعمالها، فيتم ضخّ الأموال فيها وهيكلتها ومن ثم التخارج منها".

السعودية: 1 في المئة

يُسهب أبو داود بتعداد ميّزات الاستثمار في الشركات الخاصة، خصوصاً لجهة "كونه عملاً خاصاً، واضح النتائج، يُدار تبعاً لرغبة المستثمر وحريته المُطلقة، بعيداً عن المضاربة، ويتضمّن هامشاً عالياً من الربحية، تُقابلة مخاطر عالية أحياناً نتيجة السعي لتحقيق أكبر قدر ممكن من الأرباح الداخلية على الاستثمار خلال مهلة زمنية قصيرة نسبياً".

ويرى أبو داود أنه "نظراً للأزمات المُتلاحقة التي تعيشها أسواق المال العالمية، شهد هذا النوع من الاستثمار إقبالاً متزايداً خلال السنوات الأخيرة، حيث ارتفع حجم القطاع عالمياً العام 2006 بنسبة 270 في المئة عن العام الذي سبق ليصل إلى نحو 365 مليار دولار". مُوضحاً أن 60 في المئة من سوق الـ Private Equity تتركز في الولايات المتحدة الأميركية، و23 في المئة في الأسواق الأوروبية،



7 مليارات دولار حجم الاستثمار في الشركات الخاصة في السعودية

■■

5 قطاعات مرشحة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية المباشرة أبرزها القطاع العقاري

■■

و14 في المئة في الأسواق الآسيوية، و1 في المئة في السعودية، و2 في المئة في الأسواق الخليجية والعربية الأُخرى". مُنوّهاً بزيادة حجم القطاع في المملكة بنسبة 100 في المئة ما بين العامين 2005 و2006 بواقع 7 مليارات دولار، ومُتوقّعاً أن ينمو بنسبة 300 في المئة خلال السنوات الخمس المقبلة.

لكنه في المقابل، يتوقّع أبو داود "ارتفاعاً بحدّة المنافسة في قطاع الاستثمار في الشركات الخاصة السعودية، مع دخول لاعبين عالميين مثل "مجموعة سيتي بنك" و"بنك جي بي مورغان"، بموازاة النشاط المطرد لبعض المؤسسات المحلية المعنية كـ"أموال الخليج" و"آثار المجد القابضة" و"الصندوق السعودي للتنمية".

مُبالَغة بأرقام "الاستثمار"!

أمّا لجهة تدفق الاستثمارات الأجنبية المُباشرة إلى المملكة العربية السعودية، فيُرشّح أبو داود 5 قطاعات واعدة لاستقطاب معظم هذه الاستثمارات؛ وهي: "البنية التحتية بمختلف أنواعها، الرعاية الصحية، تجارة التجزئة ومراكز التسوُّق، الصناعة، والقطاع العقاري الذي يُعدُّ الأبرز حيث يُتوقّع أن يجذب نحو 400 مليار ريال خلال السنوات العشر المُقبلة".

ويتوقف عند الأرقام المُعلَنة من قِبل "الهيئة العامة للاستثمار" عن حجم الاستثمارات، والتي وصلت، بحسب الهيئة، إلى 334 مليار ريال سعودي العام الماضي، مُفصِحاً بأن "التدفقات الاستثمارية المباشرة الفعلية تنحصر بحدود 20 في المئة فقط من هذه الأرقام المعلنة. وعليه، يجب على الهيئة القيام بالمزيد من الجهد لتصبح أرقامها المُعلَنة استثمارات فعلية، كتحسين أنظمة الاستثمار وتعديلها بما يتواكب ويتفاعل مع المتطلّبات المُستجِدّة باستمرار لدى رجال الأعمال المحليين والإقليميين والدوليين". ■

محمد أبو داود

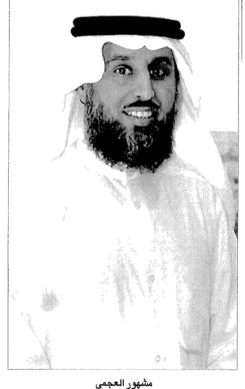
إلى رئاسته لمجلس إدارة شركة "بيت الاستشارات المالية"، يتولّى محمد أبو داود منصب المدير العام لكُلٍّ من شركتَي "محمد علي أبو داود وشركاه للصناعة" و"مُنتجات التنظيف الأهلية المحدودة".

وتجدر الإشارة إلى أن شركة "بيت الاستشارات المالية" (مقرُّها جدّه) تأسست بقرار وزاري مطلع العام الحالي كشركة مساهمة مغلقة برأس مال قدره 15 مليون ريال سعودي، مقسم على 1,500 ألف سهم بقيمةٍ إسمية 10 ريالات للسهم الواحد، وقد اكتتب المؤسسون بكامل أسهم رأس المال. ويتمحور نشاط الشركة حول ممارسة أعمال الترتيب وتقديم المشورة في الأوراق المالية.

رئيس "سبائك للإجارة والاستثمار الكويتية":

التركيز على الإجارة التشغيلية

الكويت - الاقتصاد والأعمال



مشهور العجمي

على الرغم من حداثة عهدها في السوق الكويتية (تأسست العام 2007)، حققت شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" انطلاقة قوية في مجالها، وباتت تتواجد، إلى الكويت، في السعودية والبحرين، وهي تتطلع إلى دخول أسواق أخرى جديدة. وهذه الانطلاقة كانت بفضل رؤية طموحة ركزت من خلالها الشركة على قطاع الإجارة التشغيلية كنشاط مبتكر وغير مخدوم، في وقت ركزت معظم الشركات المنافسة على الإجارة التمويلية. وتزامن هذا التوجه مع مساهمة "سبائك" في شركات متخصصة تدعم توجهاتها الاستثمارية في قطاعات معينة كالنقل والخدمات اللوجيستية. وما دعم الانطلاقة القوية لـ"سبائك" مساهمة عدد من الشركات البارزة في مجال الاستثمار في رأس مالها، منها: بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، "شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية"، وشركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول "كامكو".

"الاقتصاد والأعمال" التقت نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" مشهور العجمي وكان هذا الحوار:

■ **ما أبرز ملامح ستراتيجية العمل التي تعتمدها "سبائك"؟**

□ تأسست شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" في شهر أبريل من العام 2007، وتم عقد جمعيتها التأسيسية وانتخاب مجلس إدارتها الأول، وبدأت ممارسة نشاطها في أغسطس من العام الماضي، كشركة استثمارية مسجلة لدى "بنك الكويت المركزي"، تعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية. ويرتكز نشاط الشركة على طرح وتقديم منتجات مبتكرة تستهدف قطاعات مختلفة، كالقطاع النفطي، الطبي، اللوجيستي، والإنشاءات، وذلك تحت مظلة الإجارة، إحدى أدوات الشريعة الإسلامية. وتنطلق الشركة من حاجة العملاء إلى توفير المعدات والأجهزة، وفقاً لنظام الإجارة بشقيها التشغيلي والتمويلي. علماً أن الشركة تتبنى الإجارة التشغيلية، وهي من القطاعات البكر، وغير مخدومة بعد، لذا كان لا بد من اتخاذ المبادرة وتقديم خدمات ومنتجات مالية متخصصة في هذا المجال، وقد لاقى هذا التوجه قبولاً في الأوساط الاستثمارية وفي مختلف الأسواق. وستركز ستراتيجية الشركة، خلال السنوات الثلاث المقبلة، على السوق المحلية، إضافة إلى التواجد في أسواق الخليج والأسواق الإسلامية. وقد نجحت الشركة بفضل رؤيتها في إنجاز صفقة مهمة في المملكة العربية السعودية.

الإجارة التشغيلية

■ **ما هي المؤشرات التي تمّ الاستناد إليها للتركيز على الإجارة التشغيلية؟**

□ وفقاً للإحصاءات التي تعكسها اقتصاديات الدول المتقدمة، يتبين أن أكثر من ثلثي العمليات التجارية في قطاع الأعمال تتم وفقاً لنظام الإجارة، كما أن المنطقة العربية بشكل عام ومنطقة الخليج بشكل خاص، لم تتبن منتج الإجارة التشغيلية لما يتطلبه هذا المنتج من كيانات مساندة تسهل طرحه. وعلى سبيل المثال، تقوم الشركة بتأجير معدات إلى العميل لمدة معينة وفقاً لما ينص عليه العقد، ومع انتهاء المدة تعود هذه المعدات إلى الشركة المؤجرة، هذه الآلية تتطلب كياناً أو شركة متخصصة في فحص هذه المعدات بهدف التقييم المستمر لهذه الأصول، إضافة إلى توفير الصيانة الدورية لها، والتأمين عليها ضد الحريق أو السرقة أو غيرها. وبذلك، تحتم الإجارة التشغيلية وجود هذه الكيانات، على عكس الإجارة التمويلية التي لا تتطلب مثل هذه الإجراءات. هذه الرؤية يمكن ترجمتها إما من خلال تأسيس كيانات جديدة تخدم قطاع الإجارة أو الاستحواذ على نسب مؤثرة في رؤوس أموال بعض الشركات القائمة. ولأن الخيار الأول يتطلب فترة زمنية لتوفيره وإجراءات طويلة، اعتمدت "سبائك" الخيار الثاني من خلال الاستحواذ على شركات متخصصة في مجال النقل والخدمات اللوجيستية، من بينها: "شركة الأسطول الماسي" المتخصصة في قطاع التأجير القصير والطويل الأمد للمركبات ووسائل النقل، وتم رفع رأس مالها إلى نحو 5 ملايين دينار كويتي، ودخلت هذه الشركة مؤخراً السوق المصرية ولديها ما يزيد على 1200 سيارة. وهناك أيضاً "شركة المدير للنقل" المتخصصة في قطاع النقل الخاص لموظفي الشركات. وإلى ذلك، ساهمت "سبائك" في تأسيس شركة "ألفا القابضة" التي تتخذ من مملكة البحرين مقراً لها، ويبلغ رأس مالها نحو 50 مليون دولار، ومن المتوقع أن

تلعب دور بوابة العبور لشركة "سبائك" نحو الأسواق الإسلامية. وللشركة توجه نحو الاستثمار في القطاع الطبي، وهي ما زالت تنتظر الفرص السانحة. وينبغي الإشارة إلى أن "سبائك" تتعامل فقط مع شركات يقتصر تعاملها مع مصارف إسلامية، وإن كانت لا تملك هيئات شرعية.

صفقة فريدة

■ **كيف تقيمون تجربتكم القصيرة نسبياً؟ وما هي أبرز الصفقات التي أنجزت؟**

□ انطلقت "سبائك" كشركة استثمارية متخصصة في الإجارة وتعمل وفقاً لأحكام الشريعة الإسلامية، مما دفعنا إلى الدخول في كافة تفاصيل نظام الإجارة من المعايير المحاسبية وتفاصيلها الشرعية، كما أطلعنا على بعض التجارب الدولية في مجال الإجارة والمزايا التي توفرها. وقد سهل المزج بين مجموعة من التجارب والخبرات الطريق أمام الشركة لطرح منتجات تتمتع بمرونة عالية وتتناسب مع كافة احتياجات العملاء، وقد ساهم ذلك في استقطاب عدد من العملاء وتوقيع عقود مهمة معهم وفقاً لنظام الإجارة التشغيلية، ومنها إبرام عقود في قطاع النقل لمدة سنتين و3 سنوات. أما الصفقة الأهم، وقد تمت وفقاً لنظام الإجارة التشغيلية، فتمثلت في ترتيب وإدارة أكثر من 384 أصلاً متنوعاً، شملت مركبات متنوعة بدءاً من السيارات من مختلف الطرازات، مروراً بالشاحنات والحافلات ومعدات النقل على مختلف أنواعها، كما شملت مختلف المعدات الإنشائية واللوجيستية. وقد بلغت قيمة هذه الصفقة نحو 5,4 ملايين دينار كويتي، وقد تميزت بالابتكار من خلال طرح عقد واحد بدلاً من عقود متعددة، الأمر الذي بسط الإجراءات على العميل. وبذلك، تعتبر هذه الصفقة الأولى من نوعها على مستوى المنطقة.

6 ملايين دينار قيمة محفظة الإجارة التشغيلية للشركة خلال 5 أشهر

في السعودية والبحرين

■ **ماذا عن التوسع الجغرافي للشركة؟**

□ على الرغم من أنه لم يمض فترة طويلة على التأسيس، فإن "سبائك" نجحت خلال فترة قياسية في دخول أسواق خارجية وفي مقدمها أسواق الخليج، وتعد المملكة العربية السعودية في مقدم اهتمامات الشركة، نظراً لحجم هذه السوق، وارتفاع الطلب فيها على كافة الخدمات المالية بما فيها الإجارة. وبات لدى "سبائك" أكثر من معاملة إجارة تشغيلية في هذه السوق في قطاعات النقل، لخدمة موسمي الحج والعمرة، إضافة إلى مجموعة معاملات تمويلية. وانطلاقاً من هذا الواقع، نتطلع إلى لعب دور رئيسي في مجال الإجارة في هذه السوق، على الرغم من وجود بعض العقبات التشريعية والتعقيد في الإجراءات، إلا أنه من المنتظر أن يتم منح القطاع الخاص دوراً أكبر في قطاعات حيوية ومهمة كالتأمين والنقل وغيرهما.

وبعد الاستحواذ على نسبة مؤثرة في شركة "ألفا القابضة" في البحرين، تكون الشركة تواجدت في سوقين، وهي تتطلع إلى تعزيز حضورها في كل من تركيا، والسودان وموريتانيا وغيرها. هذا التوسع الجغرافي وطرح خدمات مبتكرة ساهم في رفع قيمة محفظة الإجارة التشغيلية إلى نحو 6 ملايين دينار خلال 5 أشهر، وهو ما مثل تحدياً كبيراً للشركة، وذلك كما كان مقرراً منذ التأسيس أي ما يمثل نسبة 50 في المئة من رأس المال.

مزايا تنافسية

■ **ما هي برأيكم المزايا التنافسية التي تملكها الشركة، مقارنة بسواها من الشركات؟**

□ ما يأتي في مقدم المزايا التنافسية التي تملكها الشركة الخبرة الطويلة التي يتمتع بها فريق العمل التنفيذي، والتي مثلت دفعاً قوياً للشركة، خاصة أنها تعد حديثة التأسيس. وبالتالي طغت الخبرة على الواقع الذي يشكل في بعض الحالات نقطة ضعف في مسيرة أي شركة، ومن المعلوم أن توفر الكوادر البشرية المتخصصة يشكل القيمة المضافة الحقيقية التي تميز شركة عن أخرى، لاسيما في سوق كالسوق الكويتية التي يزيد فيها عدد الشركات الاستثمارية على 85 شركة. كما أن تجربة الشركات التي تمارس النشاط نفسه تشكل حافزاً بالنسبة لـ"سبائك" للعمل على تقديم خدمات مبتكرة وغير تقليدية بعد استعراض تجارب الشركات الأخرى. وقد تميّزت الشركة أيضاً بأنها، ومنذ اليوم الأول لانطلاقتها، أطلقت إدارة متخصصة في البحوث والتطوير، وهي إدارة ينظر إليها عادة على أنها مبعث للتكلفة بالنسبة لشركات جديدة، وقد تم إطلاقها سعياً إلى الابتكار والتميز في العمل، وبهدف توفير خدمات فريدة للسوق وللعملاء. من جهة أخرى، وكون الشركة هي شركة استثمارية بالدرجة الأولى، فإنها تتطلع إلى التوسع في مروحة استثماراتها. فبعد أن مارست الاستثمار المباشر من خلال الاستحواذ على نسب في رأس مال أكثر من شركة، تتطلع نحو طرح وتأسيس صناديق استثمارية ومحافظ مالية تخدم نشاطها وتلبي طموحات المساهمين فيها. ■

شركة "سبائك للإجارة والاستثمار"

تأسست شركة "سبائك للإجارة والاستثمار" في العام 2007، كشركة استثمارية مسجلة لدى "بنك الكويت المركزي"، برأس مال قيمته 15 مليون دينار، وفيها نحو 79 مساهماً، أبرزهم: "الشركة الدولية للإجارة والاستثمار"، بيت الاستثمار العالمي "جلوبل"، "شركة الأسطول الماسي للتجارة العامة والمقاولات"، "شركة فؤاد الغانم وأولاده للتجارة العامة والمقاولات"، "شركة الاستثمارات الصناعية والمالية"، "شركة مجمعات الأسواق التجارية الكويتية"، "الشركة الكويتية للمشروعات الصناعية"، "شركة بيت الإجارة القابضة"، "الشركة الأولى للاستثمار"، "شركة إثمان الاستثمارية"، "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو)، "شركة الامتياز للاستثمار"، "شركة بهبهاني للاستثمار"، "بنك الاستثمار الدولي"، "شركة المباني المشتركة للتجارة العامة والمقاولات".

وتمارس الشركة نشاطاتها من خلال استخدام مختلف الأدوات الاستثمارية التي تتوافق مع أحكام الشريعة الإسلامية لتحقيق أهدافها والقيام بكافة عمليات الاستثمار والتمويل. ومن أبرز النشاطات التي تركز عليها الشركة: الاستثمار في مختلف القطاعات الاقتصادية، كالعقار، الصناعة، والزراعة وغيرها، وذلك من خلال المساهمة في تأسيس شركات متخصصة أو من خلال شراء أسهم أو سندات شركات القطاعات العقارية، بالإضافة إلى إدارة أموال المؤسسات العامة والخاصة واستثمار هذه الأموال في مختلف القطاعات الاقتصادية بما فيها إدارة المحافظ المالية والعقارية، وتقديم الدراسات وإعداد الاستشارات الفنية والاقتصادية ودراسة المشاريع المتعلقة بالاستثمار، وممارسة كافة الأعمال المتعلقة بالأوراق المالية، وإنشاء الصناديق الاستثمارية لحسابها وحساب الغير، إلى غير ذلك من النشاطات الاستثمارية.

المشاريع الصغيرة في الكويت: دعم حكومي بـ 250 مليون دينار من دون نتائج

الكويت-الإقتصاد والأعمال

سعت الحكومة الكويتية إلى توفير الدعم للمشاريع الصغيرة من خلال محفظة مالية قيمتها نحو 250 مليون دينار كويتي، ومن خلال تأسيس 3 أذرع متخصصة في مجال توفير التمويل لهذه المشاريع، وهي: محفظة النشاط الحرفي التي يديرها "بنك الكويت الصناعي"، "الشركة الكويتية لتطوير المشروعات الصغيرة"، و"الشركة الكويتية لمشاريع التكنولوجيا". وعلى الرغم من الجهود التي بذلت في هذا السياق، لم تأت النتائج وفق المرتجى، ولم تستطع المؤسسات المتخصصة، وفي مقدمها "الشركة الكويتية لتطوير المشروعات الصغيرة"، "وضع الأصبع على الجرح". ولعل توجّه "الهيئة العامة للاستثمار" بهدف الاستفادة من خبرات الشركات الخاصة في إدارة بعض المحافظ الحكومية شكل اعترافاً مبطناً بعدم نجاح تجربة مؤسسات القطاع العام في هذا المجال. من هنا برز دور الشركات الخاصة كـ"شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو)، وشركة "الرتاج للاستثمار". وإنطلاقاً مما تقدم، كيف يبدو واقع هذا القطاع اليوم؟

منذ تسعينات القرن الماضي، وضعت الحكومة الكويتية خطة لدعم المشاريع الصغيرة، فأطلقت من خلال "الهيئة العامة للاستثمار" صندوقاً يهدف إلى توفير الدعم الحكومي المناسب لقطاع الأعمال الصغيرة والمبادرات الفردية. وهدفت الحكومة من مبادرتها إلى تخفيف العبء عن كاهل القطاع الحكومي في توفير فرص العمل للمواطنين، إلا أن تجربتها في هذا المجال لم تكن على مستوى الآمال المعقودة، وعلى الرغم من لجوء "الهيئة العامة للاستثمار" إلى القطاع الخاص لإدارة جزء من محفظتها المخصصة لهذا الغرض. وبذلك استمرت الوظائف الحكومية المصدر الأساس لدخل المواطنين في الكويت. والتراخيص التي أعطيت للمواطنين لتأسيس مشاريع صغيرة غالباً ما تذهب إلى غير المقيمين، سواء عبر التأجير أو عبر إقامة شراكات معهم. وهكذا استمر دور المشاريع الصغيرة والمتوسطة هامشياً في الاقتصاد الكويتي، على الرغم من المبادرات المتكررة التي بذلت، وكان آخرها في العام 2006 عبر مشروع قانون لدعم المشاريع الصغيرة لم ير النور حتى الآن. كيف ينظر القيمون إلى قطاع المشاريع الصغيرة، وكيف يقيمون تجربتهم في دعمه؟

رؤية لدعم المشاريع الصغيرة

فتح القانون (الرقم 19) الصادر العام 2000، أمام برنامج إعادة هيكلة القوى العاملة مجال وضع رؤية متكاملة لدعم المشاريع الصغيرة من خلال التعاون مع الجهات الحكومية المتخصصة، وأسس البرنامج إدارة متخصصة تهدف إلى توفير قاعدة معلومات عن القطاع، كحجم رؤوس الأموال الموظفة، توزّعها جغرافياً وقطاعياً، وعدد العاملين فيه. كما يسعى إلى تأسيس مركز خدمات يوفّر دراسات الجدوى والتدريب والاستشارة. ويتطلع كذلك إلى تقديم نماذج وفرص للشراكات الدولية بين أصحاب المشاريع الصغيرة في الكويت وآخرين من دول أخرى.

ويقول مدير إدارة العلاقات العامة والإعلام في البرنامج **طارق عبد الله الفرحان**: "إن الاهتمام بهذه المشاريع يعود إلى أهميتها الاقتصادية، وإلى التخمة الوظيفية التي يعاني منها القطاع الحكومي، ما يجعل قطاع المشاريع الصغيرة ملاذاً آمناً للعمالة الفائضة، والتي قد تنجم عن أي عملية خصخصة محتملة". ويشير إلى أنه يصدر كل عام نحو 6 آلاف ترخيص لمزاولة نشاط جديد، ومعظمها لمشاريع في قطاع الخدمات أو الصناعات التحويلية، والبعض منها لمشاريع تجارية.

تجربة القطاع الخاص في دعم المشاريع الصغيرة لم تكتمل

تراخيص المشاريع الصغيرة تتحوّل بمعظمها إلى المقيمين

وعلى الرغم من أن الشريحة الكبرى من المواطنين الكويتيين يعملون في الوظيفة العامة، ومن يبادر منهم إلى تأسيس نشاط خاص غالباً ما يكون لديه مصدر آخر للدخل، إذ إن الشريحة العظمى من أصحاب التراخيص تقوم بتأجيرها إلى المقيمين من غير الكويتيين أو تدخل في شراكات مع هؤلاء، ما يجعل الشريحة التي تأخذ من المشروع الصغير مصدراً وحيداً لدخلها ضئيلة جداً. وهذا الواقع، برأي **الفرحان**، يجعل من عملية إحصاء هذه المشاريع وتحديد حجم رؤوس الأموال الموظفة فيها عملية معقدة جداً. وعلى الرغم من ذلك يرى أن قطاع المشاريع الصغيرة قطاع عملاق في الكويت، إذ يشكل نسبة 50 في المئة من إجمالي الناتج القومي، بإستثناء القطاع النفطي.

ويشير **الفرحان** إلى "أن حصر مهام "الشركة الكويتية لتطوير المشاريع الصغيرة" بتوفير التمويل فقط أعاق عملها، وهي تقدمت من الجهات الحكومية المختصة بمذكرات عدة لتطوير مهامها، إلا أنها لم تلق آذاناً صاغية. كما تقدم القيمون على برنامج



عبد الله العتيبي



طارق عبد الله الفرحان



قيس الشطي

إعادة هيكلة القوى العاملة قبل سنوات بمذكرة إلى الحكومة تهدف إلى توفير المزيد من الدعم لأصحاب المشاريع الصغيرة تقتبس التجارب الناجحة لبعض لدول، وإلى إنشاء حاضنات أعمال توفّر التدريب والاستشارة والتمويل والتسهيلات اللوجيستية لأصحاب المشاريع الصغيرة، إلا أن أي قرار بهذا الشأن لم ير النور حتى الآن".

"بنك الكويت الصناعي"

يقدم "بنك الكويت الصناعي" دعماً للمشاريع الصغيرة والمتوسطة من خلال محفظة يبلغ رأس مالها نحو 50 مليون دينار كويتي. ويتمثل هذا الدعم، وفق مدير محفظة تمويل المشاريع الصغيرة في البنك **عبد الله العتيبي**، في تقديم التمويل الميسر للمشاريع الحاصلة على تراخيص، وتؤكد دراسة الجدوى المعدة من قبل المحفظة إمكانية نجاحها واستمرارها في نشاطها. ويوضح **العتيبي** بأن عدد المشاريع التي موّلها البنك خلال العام 2007 من خلال هذه المحفظة بلغ 65 مشروعاً، مقارنة بـ 40 مشروعاً في العام 2006، وبلغ إجمالي التمويل الممنوح خلال العام 2007 نحو 6,539 ملايين دينار كويتي، في حين بلغت التكاليف الاستثمارية لهذه المشاريع نحو 8,614 ملايين دينار. وبذلك، يرتفع إجمالي عدد المشاريع التي تمّ تمويلها منذ تأسيس المحفظة وحتى نهاية العام 2007، نحو 205 مشاريع، بلغ حجم الاستثمارات فيها أكثر من 23 مليون دينار كويتي، وحجم التمويل ما يزيد على 16 مليون دينار كويتي.

ويشير **العتيبي** إلى أن تعريفاً وضع للمشاريع الصغيرة التي يمكن تمويلها بواسطة المحفظة، وهي المشاريع التي لا يزيد إجمالي الأموال المستثمرة فيها على 500 ألف دينار كويتي. ويقول إن المزايا التي يوفرها البنك في تمويل هذه المشاريع تتم وفق الآلية الآتية: توفير تمويل بنسبة 80 في المئة من إجمالي حجم الاستثمارات في أصول المشروع الجديد بأرباح لا تزيد على 2,5 في المئة، تمويل احتياجات المشروع من المواد الأولية والتغليف بحد أقصى لا يتجاوز 25 ألف دينار، بأرباح نسبتها 2,5 في المئة، كما يتم تمويل التكاليف التشغيلية بما لا يتجاوز 25 ألف دينار، كقرض حسن أي من دون أرباح. وفي حالة المشاريع القائمة يجوز تمويل إجمالي تكاليف التطوير والتوسعة بحد أقصى لا يتجاوز 400 ألف دينار. ويؤكد أن الدعم المقدم من البنك يتكامل مع أنواع الدعم التي تقدمها جهات أخرى، وهو يتمثل في اعتماد الأدوات المالية الإسلامية، كالمرابحة والإجارة والإستصناع، وغيرها.

وعن واقع المشاريع الصغيرة في الكويت، يوضح أن عددها لا يقل عن 80 في المئة من إجمالي عدد المنشآت في الكويت. إلا أنه يستدرك قائلاً: "أنه من الصعب معرفة العدد من دون العودة إلى الجهات المصدرة للتراخيص، خاصة أن عدداً كبيراً من المشاريع توقف عن العمل أو أنها لم تتجسد في مشاريع حقيقية". أما بالنسبة للمشاريع التي تم تمويلها من جانب "بنك الكويت الصناعي"، فيوضح **العتيبي**: "أن الصناعات التحويلية تستحوذ على نسبة 40 في المئة من إجمالي المشاريع، يليها قطاع الصحة والعمل الاجتماعي بنسبة 30 في المئة، ثم قطاع أنشطة خدمات الأعمال بنسبة لا تقل عن 10 في المئة".

ويرى **العتيبي** أن عوائق كثيرة تحول دون نجاح المشاريع الصغيرة في الكويت، أبرزها عدم توافر مناطق وقسائم لمثل هذه الأنشطة. كما أن القوانين والإجراءات المتعلقة بهذه المشاريع تحتاج إلى تبسيط، كما ينبغي إعداد برامج متخصصة لتأهيل وتدريب أصحاب المشاريع الصغيرة على كيفية إدارتها. ونظراً لإحتدام المنافسة في سوق ضيقة كسوق الكويت، يفترض توفير الدعم للمشاريع الصغيرة من خلال منحها أفضلية في المشتريات الحكومية وغيرها.

> **"بنك الكويت الصناعي": 16 مليون دينار لدعم 205 مشاريع حتى نهاية العام 2007**

تجربة "كامكو"

تتولى "شركة مشاريع الكويت لإدارة الأصول" (كامكو) إدارة إحدى محافظ "صندوق الاستثمار الوطني"، قيمتها 15 مليون دينار كويتي، وذلك بتكليف من "الهيئة العامة للاستثمار". ويقول مساعد المدير العام في دائرة المبيعات والتسويق في "كامكو" **قيس الشطي**: "إن دخول الشركة في هذه التجربة أتى نتيجة إيمانها بأهمية الدور الاجتماعي وضرورة توظيف خبراتها في خلق أجيال جديدة من رجال الأعمال، من خلال دعم تطوير مشاريع مدروسة وقابلة للنجاح. والأسلوب الذي تعتمده "كامكو" يقوم على المشاركة في رأس مال المشاريع

الصغيرة والمتوسطة، حيث تلعب دور الشركة الحاضنة لها من خلال تقديم الخبرة والمتابعة الدورية. وبعد التأكد من قدرة المشروع على النجاح تقوم "كامكو" بالتخارج من المشروع، ما يتيح لصاحب المشروع إدارته والدخول في مرحلة التوسّع، وذلك بعد اكتساب الخبرة اللازمة، وبعد انقضاء الفترة الحرجة من عمر أي مشروع وهي السنوات الأولى للتأسيس".

ويلفت **الشطي** إلى أن تجربة الشركة في إدارة محفظة "صندوق الاستثمار الوطني" تُعدُّ قصيرة نسبياً، حيث استغرق وضع آلية العمل ومعايير دراسة واختيار المشاريع وإعداد الكوادر المناسبة بعض الوقت، كما عملت الشركة على وضع خطة إعلامية متكاملة بهدف تعريف صغار المستثمرين بإمكانية توفير التمويل عن طريق المشاركة في رأس المال من خلال "كامكو"، كما أن دراسات الجدوى قد تستغرق وقتاً طويلاً لدى المكاتب الاستشارية بسبب عدم قيام المستثمرين بتوفير معلومات كافية، ومع ذلك فقد تم الانتهاء من تمويل بعض المشاريع، ويجري حالياً القيام بالخطوات القانونية النهائية لعدد آخر من المشاريع لا يتجاوز حجم التمويل المخصص لها أكثر من نصف مليون دينار.

ويضيف: "على الرغم من أن المردود المالي المتوقع في السنوات الأولى غير مشجع، إلا أننا مقتنعون أنه سيكون مجزياً في المستقبل البعيد". مشيراً إلى إمكانية توفير المزيد من الدعم لهذه المشاريع من خلال البرامج التدريبية وتوفير المعلومات وتقديم الدعم الاستشاري لأصحاب المشاريع الصغيرة، ما يحقق هدف الدولة من إنشاء الصندوق.

تجربة "الرتاج للاستثمار"

تُعد تجربة شركة "الرتاج للاستثمار" من التجارب المتقدمة على إعتبارها واحدة من شركات القطاع الخاص التي تركز على تطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت ومنطقة الخليج وأسواق شمال أفريقيا، ورغم أنها واحدة من المبادرات القليلة، وقد تكون الوحيدة في الكويت التي أخذت على عاتقها هذه المهمة، إلا أن البعض يرى أنها لم تستطع "وضع الإصبع على الجرح"، فالفكرة التي انطلقت منها الشركة مميزة، إلا أنها لا توفر الدعم الكافي للمشروع، فالمشاريع الصغيرة تحتاج إلى الدعم في مرحلة التأسيس وليس فقط تحويلها إلى شركة مساهمة. فالشركة تحكمها الأسس التجارية البحتة، في حين أن المطلوب جهات



جهاد القبندي

توفر الدعم الحقيقي للمشاريع الصغيرة والمتوسطة.

ويقول العضو المنتدب والرئيس التنفيذي في شركة "الرتاج للاستثمار" **جهاد القبندي**: "إن قطاع الشركات الصغير يفتقر إلى كافة أوجه الدعم، على الرغم من وجود أكثر من 32 ألف شركة صغيرة ومتوسطة مسجلة في الكويت، وفقاً لإحصاءات غرفة التجارة والصناعة، أي ما يمثل 88,6 في المئة من إجمالي عدد الشركات المسجلة".

وعن دور الشركة في دعم هذه المشاريع، يقول: "إن ذلك يتم من خلال الدخول كشريك ستراتيجي وتقديم الدراسات الاستشارية والفنية المتخصصة بالتعاون مع شركاء عالميين، بعيداً عن التوجه نحو السيطرة والاستحواذ، كما تعمل على إدخال كفاءات جديدة، وطرح أفكار تساهم في نمو الشركة وتوسعها، عبر تقديم خيارات متنوعة، منها إعادة الهيكلة أو الاستحواذ أو الاندماج مع شركات أخرى أو التحوّل إلى شركة مساهمة".

"شركة أولاد حامد يوسف العيسى"

يرى المدير التنفيذي في شركة "أولاد حامد يوسف العيسى" **رعد العيسى** أن غياب خريطة طريق حكومية واضحة لدعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة يشكل العامل

"كامكو": نقوم بدور الحاضنة لتأسيس المشاريع وإطلاقها



رعد العيسى

الأساسي في عدم نجاح التجربة في الكويت.

ويعرض في هذا السياق تجربته، بالقول: "كان لدينا توجه لتطوير 3 مشاريع صناعية في الكويت، الأول برأس مال قيمته 600 ألف دينار وهو مشروع لتصنيع البراميل الحديثة وإعادة تدوير القديم؛ والثاني مصنع للصناعات البلاستيكية المستخدمة في التقنيات العالية؛ والثالث مشروع لإعادة تدوير نفايات البلاستيك".

ويضيف **العيسى**: "تمّ تنفيذ المشروع الأول فقط في الكويت، فيما نقل المشروع الثاني إلى دبي تفادياً من تكبُّد المزيد من الخسائر، أما الثالث فلم يبصر النور حتى الآن على الرغم من مرور 5 سنوات، والسبب عدم توافر قسائم صناعية". متابعاً: "تجربتنا في دبي كفيلة للمقارنة بين الواقع القائم في كلا البلدين، في دبي سرعة في إصدار التراخيص، ومتابعة من الجهات المختصة لكافة مراحل المشروع، بينما في الكويت انتظرنا 5 سنوات ولم نحصل على شيء".

ويضيف: "هذه التجربة كافية للقول بغياب رؤية حكومية واضحة لتطوير ودعم المشاريع الصغيرة والمتوسطة، تعمل على توفير القسائم، وتبسيط إجراءات التراخيص من خلال مكتب يشرف على المشاريع الصغيرة والمتوسطة تتمثل فيه الجهات الحكومية المختلفة". ومع ذلك يترك **العيسى** مسحة من التفاؤل حول واقع المشاريع الصغيرة والمتوسطة في الكويت بالقول: "إذا كان واقع المشاريع المتعلقة بالصناعة قاتماً، إلا أن المشاريع الخدماتية قابلة للنجاح في الكويت، كونها تنتج مواداً للاستهلاك في السوق المحلية، ولا تعتمد على التصدير". ■



ريمون عوده


د. نعمان الأزهري



د. فرنسوا باسيل


محمد الحريري


عدنان القصار

المصارف في لبنان ترتيب 2007

"عوده" الأول حجماً و"لبنان والمهجر" ربحية

كتب بهيج أبوغانم

لم يشهد العام 2007 أي جديد أو مفاجئ على صعيد ترتيب المصارف العاملة في لبنان وفقاً لأرقامها في نهاية العام المنصرم. وما حصل من عمليات نمو وتملك فضلاً عن عمليات المنافسة لم يؤد إلى إحداث تغييرات تذكر إلا أنه عزز المواقع ومهد لتغييرات ربما تحصل خلال هذا العام.

كعادتها في كل عام، وفي هذا الوقت المبكر بالذات، تنشر "الاقتصاد والأعمال" ترتيباً للمصارف العاملة في لبنان وفقاً لمؤشرات الموجودات والودائع (الزبائن)، والتسليفات والأموال الخاصة الأساسية والإجمالية، فضلاً عن الأرباح.

ملاحظات

قبل الدخول في عرض وتحليل نتائج الترتيب، ينبغي التأكيد على عدد من الملاحظات والنقاط.

1 – إن الأرقام المعتمدة في الترتيب صادرة عن إدارات المصارف نفسها، وعلى مسؤوليتها من حيث دقتها، علماً أن الأرقام هي غير مدققة بصورة رسمية، وبالتالي فهي عرضة لتغييرات وإن كانت محدودة.

2 – كما أن الأرقام المعتمدة للمقارنة مع العام 2006 صادرة عن المصارف نفسها، وهي ربما، وبعد صدورها مدققة، تختلف عن الأرقام غير المدققة التي اعتمدتها "الاقتصاد والأعمال" العام الماضي.

3 – إن الأرقام الواردة من المصارف تعكس الميزانية المجمعة لهذه المصارف شاملة المؤسسات التابعة، والنشاط المحقق في لبنان وخارجه.

4 – من الملاحظ أن هذا الترتيب الذي يضم 33 مصرفاً، قد غاب عنها "البنك اللبناني للتجارة" بعد شرائه من قبل مجموعة "فرنسبنك" وبالتالي ظهرت نتائجه ضمن الأرقام الصادرة عن البنك المشتري.

5 – دخلت أرقام بنوك الأعمال ضمن الميزانيات المجمعة باعتبارها مملوكة كلها من المصارف التجارية... والغياب الوحيد عن لائحة المصارف التجارية اقتصر على بنك "HSBC" الذي يمتنع عن إعطاء أرقام عن نشاطه في لبنان. كذلك غابت عن الترتيب المصارف الإسلامية لاسيما المستقلة منها "بنك البركة لبنان" و"بيت التمويل العربي"، كذلك شمل الغياب ولاعتبارات فنية المصرفين المتخصصين وهما: "مصرف الإسكان" و"بنك التمويل".

> **المصارف العشرة الأولى تستحوذ على 84 في المئة من الموجودات، و"العشرة" الثانية 12 في المئة**

النمو رغم الظروف

وأول ما يؤكده الترتيب على مستوى القطاع ككل، إن القطاع المصرفي تابع نموه في العام 2007 وحقق زيادات ملموسة في كافة المؤشرات، وذلك على الرغم من الظروف السياسية والأمنية غير الملائمة التي شهدها لبنان، وفي ظل نمو اقتصادي متواضع لم يتجاوز وفق أكثر التقديرات تفاؤلاً الـ 2 في المئة.

غير أن النمو المحقق خلال العام لا يعود بالكامل إلى النشاط المصرفي المحلي، بل يعود في قسم منه إلى النشاط خارج لبنان، بفضل استمرار التوسع المصرفي في أسواق جديدة بحثاً عن مصادر جديدة، أو سعياً إلى توزيع مخاطرها، ومحاولة للتعويض عن ضيق الفرص المحلية. ومع ذلك فإن أكثر من نصف النمو المحقق مرتبط بأداء المصارف اللبنانية داخل حدودها الوطنية.

وبلغة الأرقام، فقد زاد إجمالي الموجودات للمصارف المشمولة بالترتيب بنسبة 18 في المئة ليصل إلى 148,0 ألف مليار ليرة، كما زادت ودائع الزبائن بنسبة نحو 19 في المئة لتصل إلى 119,3 ألف مليار ليرة لبنانية. وقفزت التسليفات بنسبة 32 في المئة لتصل إلى 34,1 ألف مليار ليرة، وهي نسبة ملفتة على الرغم من أنها تشمل التسليفات في الداخل والخارج. غير أن هذه الزيادة تعكسها عمليات تمويل أساسية نفذتها بعض المصارف الأولى، وهي تظهر في أرقامها المنشورة ضمن جدول الترتيب.

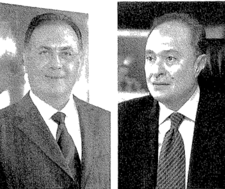
أما الأموال الخاصة الأساسية فزادت بنسبة 9 في المئة وهي ناتجة عن إقدام بعض المصارف على إصدار أسهم تفضيلية، فضلاً عن تحويل قسم من أرباح العام 2006. أما











فريد روفايل — سليم صفير — د. جوزف طربيه — جورج زرد أبو جوده — غسان عساف

الأموال الخاصة الإجمالية والتي تشمل الأرباح المحققة قبل توزيعها فزادت بنسبة 15,3 في المئة.

تبقى الإشارة في سياق النمو، أن التمركز استمر على حاله، حيث شكلت موجودات المصارف العشرة الأولى نحو 84 في المئة من إجمالي الموجودات المجمعة، في حين أن المصارف العشرة التالية استحوذت على نحو 12 في المئة.

الترتيب وفقاً للموجودات

كما سبقت الإشارة، لم يشهد الترتيب للعام 2007 أي تغييرات تذكر، فاتسم عموماً بثبات المواقع باستثناء بعض الحالات وهنا أبرزها:

1 – خطف بنك عوده – "عوده سرادار" – صدارة الترتيب من "بنك لبنان والمهجر" واحتل المرتبة الأولى في ظل استمرار المنافسة بين المصرفين، إذ جاء الفارق بينهما بأقل من ألف مليار ليرة. وحقق الأول نمواً بنسبة 21,7 في المئة فيما حقق الثاني نمواً بنسبة 17,0 في المئة.

2 – احتفظ كل من "بنك بيبلوس" و"بنك البحر المتوسط" Bank MED بالمركزين الثالث والرابع، كما في العام 2006، غير أن الفارق بينهما بات قليلاً (نحو 500 مليار ليرة) وذلك نتيجة النمو القياسي الذي حققه "بنك البحر المتوسط"، والذي بلغ 40,4 في المئة وهي النسبة الأعلى بين المصارف العشرة الأولى، والتي نتجت عن عملية تفعيل وإعادة هيكلة البنك على مدى العامين الماضيين، إضافة إلى توسعه في الخارج وتحديداً في تركيا. من هنا فإن التنافس بين البنكين، قد يكون مماثلاً للتنافس الحاصل بين الأول والثاني.

3 – حافظت مجموعة "فرنسبنك" على المركز الخامس محققة نمواً بلغت نسبته 39,3 في المئة. وجاء هذا النمو بالطبع نتيجة إقدام المجموعة على شراء كامل أسهم "البنك اللبناني للتجارة" الذي كان مملوكاً من الحكومة القطرية. غير أن هذا النمو لا يعود كله إلى عملية التملك، بل أن قسماً منه يعود إلى النمو الذاتي الذي حققه "فرنسبنك" والذي ينشط في كل المجالات. وتشير المعلومات المؤكدة أن النمو الذاتي بلغ 9 في المئة في الموجودات ونحو 10 في المئة في الودائع، ونحو 45 في المئة في التسليفات والقروض.

ويمكن القول إن عملية شراء "البنك اللبناني للتجارة" لم تحقق لـ"فرنسبنك" مركزاً متقدماً، إلا أنها بالتأكيد باعدت الفارق بينه وبين المصارف التي تليه مباشرة ("اللبناني الفرنسي"، "بنك بيروت"). كما أنها، بالتأكيد رشحت البنك ليكون منافساً على المركز الرابع وربما الثالث نظراً إلى الفارق غير الكبير في الأرقام، إذ أن الفارق بين المركز الرابع والخامس يبلغ نحو 2830 مليار ليرة.

4 – حافظ "البنك اللبناني الفرنسي" على المركز السادس محققاً نمواً بنسبة 17,8 في المئة. ويبدو أن البنك أيضاً في موقع تنافسي، فهو ابتعد عن المركز السابع بفارق نحو ألفي مليار ليرة، لكنه اقترب من المركز الخامس بفارق مماثل تقريباً قدره نحو 1900 مليار ليرة.

5 – استقر "بنك بيروت" على المركز السابع وفي موقع وسطي أيضاً بين المركزين السادس والثامن من حيث الفارق. مع العلم أن البنك حقق تحسناً في مؤشرات أخرى حيث تقدم في مجال التسليف إلى المركز السابع بدلاً من الثامن، وفي الأموال الخاصة الأساسية (Tier 1) إلى المركز السادس بدلاً من السابع.

6 – أما "بنك الاعتماد اللبناني" فاستقر هو الآخر في الموقع الثامن وفي كل المؤشرات الأخرى ما عدا التسليفات (المركز التاسع) وبقي البنك محافظاً على وتيرة النمو الثابت والهادئ في انتظار قطف ثمار توسعاته الخارجية المرتقبة التي بدأت أولى بوادرها في البحرين.

7 – أما "البنك اللبناني الكندي" فحافظ على المركز التاسع مقترباً كثيراً من المركز الثامن وبفارق نحو 300 مليار ليرة. وهو استقر في هذا المركز من حيث مؤشر الودائع، وفي المركز العاشر من حيث التسليفات، وتقدم إلى المركز التاسع بدلاً من العاشر في مؤشر الأموال الخاصة الأساسية. ويتوقع للبنك تقدم ما في حال أنجز عمليات التوسع الخارجي التي أعلن عنها.

8 – يبقى "بنك بيروت والبلاد العربية" الذي عاد إلى المركز العاشر بنمو نسبته 9,7 في المئة، وذلك يعود ربما إلى تراجع منافسه "سوسيته جنرال – لبنان"، وقد تقدم "BBAC" إلى المركز العاشر في مجال الودائع، لكنه جاء في المركز الـ 11 في مجال التسليفات، وتأخر إلى المركز العاشر بدلاً من التاسع في مجال الأموال الخاصة الأساسية. والملاحظ أن "بنك بيروت والبلاد العربية" يتأرجح بين المركزين العاشر والحادي عشر بفضل سياسته المغالية في التحفظ وعدم رغبته في التوسع.

9 – أما بنك "سوسيته جنرال لبنان SGBL"، فقد تراجع إلى المركز الحادي عشر في الموجودات والودائع، وحافظ على مركزه في الأموال الخاصة الأساسية، كذلك تراجع من المركز السادس إلى الثامن من حيث التسليفات.

■■

"بيبلوس" يحتفظ بالمركز الثالث

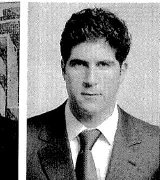
■■

"البحر المتوسط": انطلاقة جديدة ونمو قياسي

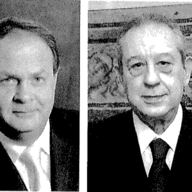
■■

"فرنسبنك": أعلى نسبة نمو في التسليفات وصفقة الـ BLC تعزز مواقعه

■■


أنطوان صحناوي


سليم حبيب


رامي النمر

ومر البنك خلال العام 2007 بظروف داخلية من تبدل في قيادته العليا وما نتج عنها من انعكاسات، الأمر الذي لم يتمكن معها من تحقيق أي نمو، بل أنه سجل تراجعاً طفيفاً. ويأمل البنك معاودة النمو اعتباراً من هذا العام إذا ما تحققت التطورات التي يرغب فيها.

10 – أما المراتب الممتدة من المركز الثاني عشر حتى الثامن عشر فلم تشهد أي تغيير واحتلتها على التوالي المصارف الآتية: "إنتركونتيننتال لبنان"، "فرست ناشونال بنك"، "البنك العربي"، "بنك لبنان والخليج"، "بنك ناسيونال دي باري" (اشتراه "بنك الشارقة الوطني")، "بنك بيمو"، "الاعتماد المصرفي". وكان بنك "الاعتماد المصرفي" صاحب نسبة النمو الأعلى (14 في المئة) بين هذه المصارف.

11 – وبقي الاستقرار أو التغيير المحدود سائداً بين المصارف المتبقية باستثناء تقدم "بنك الشرق الأوسط وأفريقيا" 3 مراكز، و"المصرف التجاري السوري اللبناني" 4 مراكز، وتراجع "بنك الموارد" 4 مراكز. وثمة تقارب بين هذه المصارف التي تتراوح موجوداتها ما بين 759 مليار ليرة لـ "الشرق الأوسط وأفريقيا" وهو في المركز الـ 21، وبين 592,7 مليار ليرة لـ "جمّال ترست بنك" وهو في المركز الـ 28.

الترتيب من حيث الودائع

أما في ترتيب المصارف وفقاً لمعيار ودائع الزبائن فكان الاستقرار أو التغيير المحدود سيد الموقف، ويمكن تسجيل الآتي:

1 – حافظت المصارف العشرة الأولى على مراكزها بإستثناء المركز العاشر الذي انتزعه بنك "BBAC" من "سوسيته جنرال".

2 – سجل "البحر المتوسط" أعلى نسبة نمو في الودائع، كما في الموجودات بلغت 47,9 في المئة، يليه "فرنسبنك" 43,9 في المئة، و"بنك عوده" 20,8 في المئة، و"البنك اللبناني الفرنسي" 20,4 في المئة، و"بنك لبنان والمهجر" 17,0 في المئة.

3 – حافظت المصارف الباقية إما على مراكزها السابقة أو تقدمت وتأخرت مركزاً واحداً. وأعلى نسبة نمو بين هذه المصارف حققها بنك "الكويت والعالم العربي" 32,1 في المئة، تبعه "بنك الكويت الوطني – لبنان" 19,1 في المئة، ثم "البنك اللبناني السويسري" 17,9 في المئة، ثم "بنك الشرق الأوسط وأفريقيا" 16,8 في المئة، فـ "الإعتماد المصرفي" 15,7 في المئة، و"فرست ناشونال بنك" 15 في المئة.

الترتيب حسب التسليفات

برزت في الترتيب وفقاً للتسليفات والقروض الملاحظات الآتية:

1 – حقق "فرنسبنك" أعلى نسبة نمو في التسليفات 67,12 في المئة، وتلاه بنك "عوده" 52,39 في المئة، ثم "البحر المتوسط" 43,24 في المئة، ثم "لبنان والمهجر" 39,44 في المئة و"اللبناني الكندي" 36,1 في المئة، ثم "بنك بيروت" 30,84 في المئة، فـ "بنك بيبلوس" 27,24 في المئة، و"البنك اللبناني الفرنسي" 18,95 في المئة. والملاحظ أن المصارف العشرة الأولى سجلت توسعاً لافتاً في التسليف علم أن بعضه توجه نحو تمويل مشاريع كبيرة نسبياً.

2 – أما بالنسبة إلى المصارف المتبقية فكانت نسبة النمو الأعلى في التسليف من نصيب بنك "الشرق الأوسط وأفريقيا" 50,36 في المئة، تلاه "التجاري السوري اللبناني" 36,21 في المئة، ثم بنك "بيمو" 34,75 في المئة، ثم "الكويت والعالم العربي" 33,3 في المئة، ثم "البنك العربي" 27,9 في المئة، والبنك "اللبناني السويسري" 25,47 في المئة.

الأموال الخاصة (Tier 1)

في الترتيب من حيث الأموال الخاصة الأساسية، يمكن تسجيل الآتي:

1 – حسّن بنك "بيروت" موقعه من المركز السابع إلى السادس وتراجع "اللبناني الفرنسي" من السادس إلى السابع، كما تقدم "اللبناني الكندي" من العاشر إلى التاسع، وتراجع "بنك BBAC" إلى المركز العاشر بدلاً من السادس.

2 – "مصرف شمال أفريقيا التجاري" قفز من المركز 24 إلى المركز الـ 13 نتيجة ضخه زيادة في رأس المال قدرها 50 مليون دولار.

3 – سجل بنك "بيروت" من بين المصارف العشرة الأولى أعلى نسبة نمو بلغت 24,1 في المئة، تلاه "فرنسبنك" 16,84 في المئة، ثم "البحر المتوسط" 13,32 في المئة.

الأرباح الصافية

1 – تمكن بنك "لبنان والمهجر" من الاحتفاظ بالمرتبة الأولى من حيث الأرباح التي بلغت 309,1 مليارات ليرة في مقابل 272,4 مليار ليرة لبنك "عوده".

2 – كما تمكّن "فرنسبنك" من احتلال المركز الرابع من حيث الأرباح بخلاف مركزه الخامس في المؤشرات الأخرى.

3 – "بنك البحر المتوسط" حقق نمواً قياسياً في الأرباح، هو الأعلى وبلغ نحو 15 ضعفاً تقريباً مقارنة مع العام 2006. ولا شك أن هذه الربحية ومعها النمو المحقق، يعكسان عودة النشاط الفعّال إلى البنك وعودته إلى استعادة مواقعه السابقة، وعليه فإن مركز البنك في الأرباح ارتقى إلى المرتبة السابعة.

4 – ومن البنوك التي حققت نمواً لافتاً في الأرباح "البنك العربي" 125 في المئة، "بنك لبنان والخليج" 246,8 في المئة، "الأهلي الدولي" 58,0 في المئة، و"جمّال ترست بنك" 83,6 في المئة. ■

"بنك بيروت": أعلى نمو في الأموال الخاصة بين المصارف العشرة الأولى

"الاعتماد اللبناني": استمرار النمو الهادي

"اللبناني الكندي": الاحتفاظ بالمركز التاسع

ترتيب المصارف اللبنانية للعام 2007

حسب إجمالي الموجودات (مليار ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	إجمالي الموجودات 2007	إجمالي الموجودات 2006	% النمو
1	2	بنك عوده	26,001.0	21,363.0	21.71
2	1	بنك لبنان والمهجر	25,073.0	21,436.0	16.97
3	3	بنك بيبلوس	14,320.4	12,373.0	15.74
4	4	بنك البحر المتوسط	13,808.5	9,835.2	40.40
5	5	فرنسبنك	10,978.3	7,881.4	39.29
6	6	البنك اللبناني الفرنسي	9,044.0	7,674.0	17.85
7	7	بنك بيروت	7,952.0	6,983.0	13.88
8	8	الاعتماد اللبناني	5,695.0	5,194.0	9.65
9	9	البنك اللبناني الكندي	5,333.5	4,722.5	12.94
10	11	بنك بيروت والبلاد العربية	4,458.0	4,062.0	9.75
11	10	بنك سوستيه جنرال في لبنان	4,350.0	4,496.0	-3.25
12	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	2,713.0	2,426.0	11.83
13	13	فرست ناشونال بنك	2,271.0	2,067.0	9.87
14	14	البنك العربي	2,065.0	1,984.0	4.08
15	15	بنك لبنان والخليج	1,555.0	1,448.0	7.39
16	16	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	1,271.0	1,297.0	-2.00
17	17	بنك بيمو	1,193.0	1,071.0	11.39
18	18	الاعتماد المصرفي	1,143.0	994.0	14.99
19	20	بنك الكويت والعالم العربي	1,016.0	778.0	30.60
20	19	مصرف شمال أفريقيا التجاري	1,009.0	921.0	9.55
21	24	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	759.0	604.0	25.66
22	23	البنك اللبناني السويسري	725.7	636.5	14.01
23	22	بنك مصر لبنان	691.0	655.0	5.50
24	28	المصرف التجاري السوري اللبناني	680.0	511.0	33.07
25	21	بنك الموارد	675.0	674.3	0.11
26	25	بنك الصناعة والعمل	625.0	567.0	10.23
27	26	البنك الاهلي الدولي	597.0	537.0	11.17
28	27	جمّال ترست بنك	592.7	528.5	12.15
29	29	بنك فدرال لبنان	463.9	424.6	9.28
30	30	بنك الكويت الوطني – لبنان	452.0	383.0	18.02
31	31	بنك فرعون وشيحا	252.5	235.4	7.26
32	32	البنك الأهلي التجاري السعودي	139.0	135.0	2.96
33	33	بنك اللاتي	104.0	107.0	-2.80
		المجموع العام:	148,006.5	125,004.4	

حسب إجمالي ودائع العملاء (مليار ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	ودائع العملاء 2007	ودائع العملاء 2006	النمو%
1	1	بنك عوده	21,580.0	17,860.0	20.83
2	2	بنك لبنان والمهجر	20,701.0	17,690.0	17.02
3	3	بنك بيبلوس	10,938.2	9,464.0	15.58
4	4	بنك البحر المتوسط	10,412.9	7,042.4	47.86
5	5	فرنسبنك	9,353.1	6,500.9	43.88
6	6	البنك اللبناني الفرنسي	7,571.0	6,286.0	20.44
7	7	بنك بيروت	5,580.0	4,836.0	15.38
8	8	الاعتماد اللبناني	4,819.0	4,349.0	10.81
9	9	البنك اللبناني الكندي	4,524.9	3,868.1	16.98
10	11	بنك بيروت والبلاد العربية	3,743.0	3,419.0	9.48
11	10	بنك سوستيه جنرال في لبنان	3,393.0	3,632.0	-6.58
12	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	2,415.0	2,114.0	14.24
13	13	البنك العربي	1,836.0	1,794.0	2.34
14	14	فرست ناشونال بنك	1,671.0	1,453.0	15.00
15	15	بنك لبنان والخليج	1,405.0	1,319.0	6.52
16	16	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	1,024.0	1,080.0	-5.19
17	18	الاعتماد المصرفي	956.0	826.0	15.74
18	17	بنك بيمو	930.0	835.0	11.38
19	19	بنك الكويت والعالم العربي	888.0	672.0	32.14
20	20	بنك الموارد	651.1	609.7	6.79
21	21	البنك اللبناني السويسري	629.9	534.1	17.93
22	23	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	613.0	525.0	16.76
23	22	بنك مصر لبنان	550.0	534.0	3.00
24	24	بنك الصناعة والعمل	539.0	490.0	10.00
25	25	البنك الاهلي الدولي	505.0	440.0	14.77
26	26	جمّال ترست بنك	479.7	429.0	11.82
27	28	بنك فدرال لبنان	405.4	363.9	11.39
28	29	بنك الكويت الوطني – لبنان	381.0	320.0	19.06
29	27	مصرف شمال افريقيا التجاري	377.0	370.0	1.89
30	30	بنك فرعون وشيحا	200.0	187.4	6.72
31	31	المصرف التجاري السوري اللبناني	120.0	129.0	-6.98
32	32	البنك الأهلي التجاري السعودي	92.0	93.0	-1.08
33	33	بنك اللاتي	75.0	77.0	-2.60
		المجموع العام:	119,359.3	100,142.5	

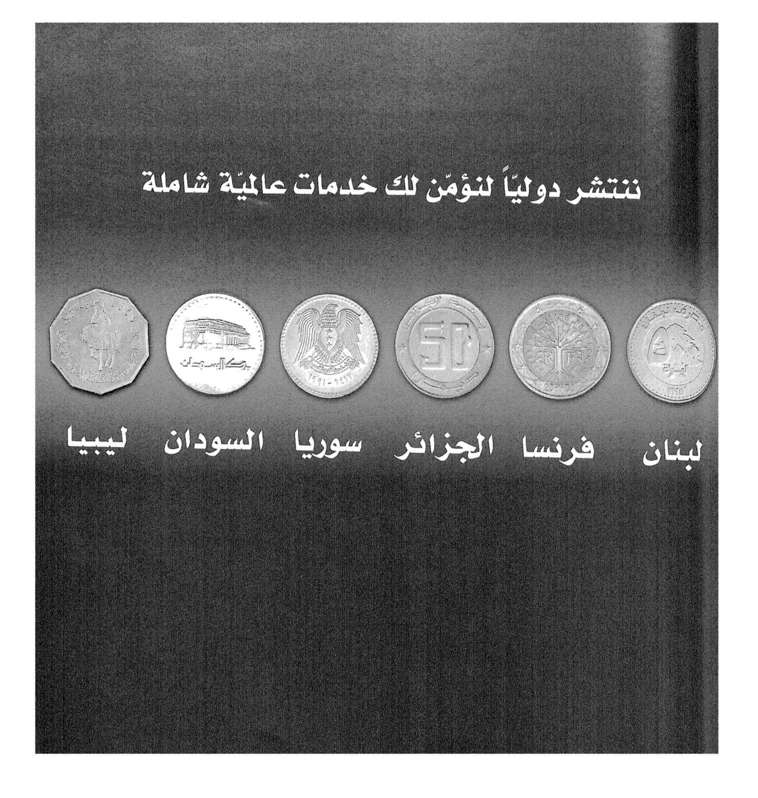
ترتيب المصارف اللبنانية للعام 2007

حسب إجمالي التسليفات (مليار ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	التسليفات 2007	التسليفات 2006	النمو%
1	1	بنك عوده	7,432.0	4,877.0	52.39
2	2	بنك لبنان والمهجر	4,179.0	2,997.0	39.44
3	3	بنك بيبلوس	3,365.5	2,645.0	27.24
4	4	بنك البحر المتوسط	3,097.1	2,162.2	43.24
5	5	البنك اللبناني الفرنسي	2,504.0	2,105.0	18.95
6	7	فرنسبنك	2,157.4	1,290.9	67.12
7	8	بنك بيروت	1,608.0	1,229.0	30.84
8	6	بنك سوستيه جنرال في لبنان	1,232.0	1,306.0	-5.67
9	9	الاعتماد اللبناني	1,150.0	980.0	17.35
10	10	البنك اللبناني الكندي	1,001.6	735.9	36.11
11	11	بنك بيروت والبلاد العربية	752.0	658.0	14.29
12	12	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	547.0	509.0	7.47
13	15	فرست ناشونال بنك	520.0	418.0	24.40
14	16	البنك العربي	518.0	405.0	27.90
15	14	الاعتماد المصرفي	514.0	419.0	22.67
16	13	بنك لبنان والخليج	504.0	447.0	12.75
17	17	بنك بيمو	477.0	354.0	34.75
18	18	بنك الموارد	343.9	334.5	2.83
19	19	بنك انتركونتيننتال لبنان	316.0	306.0	3.27
20	20	بنك فدرال لبنان	220.5	218.0	1.15
21	23	بنك الكويت والعالم العربي	212.0	159.0	33.33
22	21	مصرف شمال أفريقيا التجاري	211.0	183.0	15.30
23	22	بنك الصناعة والعمل	210.0	182.0	15.38
24	25	بنك الشرق الأوسط وأفريقيا	206.0	137.0	50.36
25	24	البنك الاهلي الدولي	166.0	145.0	14.48
26	27	المصرف التجاري السوري اللبناني	158.0	116.0	36.21
27	28	البنك اللبناني السويسري	142.9	113.9	25.47
28	26	جمّال ترست بنك	129.2	123.2	4.87
29	29	بنك مصر لبنان	86.0	88.0	-2.27
30	30	بنك فرعون وشيحا	78.8	76.7	2.74
31	31	بنك الكويت الوطني – لبنان	52.0	48.0	8.33
32	32	بنك اللاتي	13.0	14.0	-7.14
33	33	البنك الأهلي التجاري السعودي	N.A.	N.A.	N.A.
		المجموع العام:	34,103.8	25,782.3	

حسب الارباح الصافية (مليون ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	الارباح الصافية 2007	الارباح الصافية 2006	النمو%
1	1	بنك لبنان والمهجر	309,017	272,388	13.45
2	2	بنك عوده	303,008	247,415	22.47
3	3	بنك بيبلوس	147,417	118,687	24.21
4	4	فرنسبنك	90,847	81,585	11.35
5	6	البنك اللبناني الفرنسي	82,123	63,326	29.68
6	5	بنك بيروت	76,000	66,000	15.15
7	21	بنك البحر المتوسط	60,600	4,900	1136.73
8	7	الاعتماد اللبناني	49,000	44,000	11.36
9	8	البنك اللبناني الكندي	45,168	41,373	9.17
10	9	بنك بيروت والبلاد العربية	41,940	31,032	35.15
11	10	بنك انتركونتيننتال لبنان	32,304	25,689	25.75
12	13	البنك العربي	27,000	12,000	125.00
13	11	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	25,000	17,000	47.06
14	14	المصرف التجاري السوري اللبناني	17,568	11,334	55.00
15	12	بنك سوستيه جنرال في لبنان	17,510	12,660	38.31
16	15	بنك بيمو	12,012	10,576	13.58
17	19	بنك الكويت والعالم العربي	11,644	6,551	77.74
18	22	بنك لبنان والخليج	10,889	3,140	246.78
19	16	فرست ناشونال بنك	10,285	9,040	13.77
20	17	البنك اللبناني السويسري	9,570	8,338	14.78
21	18	الاعتماد المصرفي	8,088	7,064	14.50
22	31	جمّال ترست بنك	5,418	33	83.58
23	20	بنك الكويت الوطني – لبنان	5,249	5,652	-7.13
24	23	بنك فرعون وشيحا	2,800	2,800	0.00
25	24	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	2,779	2,644	5.11
26	25	البنك الأهلي التجاري السعودي	2,603	2,143	21.47
27	26	البنك الاهلي الدولي	2,467	1,561	58.04
28	27	بنك الصناعة والعمل	1,029	1,070	-3.83
29	28	بنك فدرال لبنان	723	973	-25.69
30	29	بنك مصر لبنان	78	106	-26.42
31	30	بنك اللاتي	8	50	-84.00
		المجموع العام:	1,410,144	1,111,130	



فرنسَبنك يوسّع شبكة حضوره الدولية ليكون بجانبك أينما تختار، مقدّماً الخدمة النوعية التي لطالما اعتدت عليها.

فرنسَبنك

Call Center: 01-734000 | www.fransabank.com

ترتيب المصارف اللبنانية للعام 2007

حسب إجمالي الاموال الخاصة الإجمالية (مليار ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	الاموال الخاصة الإجمالية 2007	الاموال الخاصة الإجمالية 2006	النمو%
1	1	بنك عوده	2,767.0	2,561.0	8.04
2	2	بنك لبنان والمهجر	2,106.0	1,929.0	9.18
3	3	بنك بيبلوس	1,469.8	1,133.9	29.62
4	4	بنك البحر المتوسط	1,112.2	857.3	29.73
5	5	فرنسبنك	782.4	677.0	15.58
6	6	البنك اللبناني الفرنسي	719.0	660.0	8.94
7	7	بنك بيروت	716.0	586.0	22.18
8	8	الاعتماد اللبناني	539.0	521.0	3.45
9	9	البنك اللبناني الكندي	353.6	322.2	9.72
10	10	بنك بيروت والبلاد العربية	325.0	297.0	9.43
11	11	بنك سوستيه جنرال في لبنان	240.0	221.0	8.60
12	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	173.0	153.0	13.07
13	18	فرست ناشونال بنك	139.0	72.0	93.06
14	14	المصرف التجاري السوري اللبناني	138.0	116.0	18.97
15	13	بنك بيمو	133.0	131.0	1.53
16	26	مصرف شمال أفريقيا التجاري	129.0	46.0	180.43
17	15	البنك العربي	106.0	92.0	15.22
18	22	بنك لبنان والخليج	98.0	64.0	53.13
19	16	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	87.0	73.0	19.18
20	17	الاعتماد المصرفي	83.0	73.0	13.70
21	19	البنك اللبناني السويسري	77.2	67.7	14.14
22	21	بنك الكويت والعالم العربي	77.0	66.0	16.67
23	20	جمّال ترست بنك	71.5	66.2	8.01
24	24	بنك الكويت الوطني – لبنان	59.0	52.0	13.46
25	28	البنك الاهلي الدولي	57.0	33.0	72.73
26	23	بنك مصر لبنان	52.0	52.0	0.00
27	25	بنك الصناعة والعمل	52.0	51.0	1.90
28	27	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	38.0	36.0	5.56
29	29	بنك فرعون وشيحا	30.5	27.3	11.72
30	31	بنك فدرال لبنان	28.6	22.2	28.73
31	30	البنك الأهلي التجاري السعودي	27.0	23.0	17.39
32	32	بنك اللاتي	21.0	20.0	5.00
33	33	بنك الموارد	N.A.	N.A.	N.A.
		المجموع العام:	12,806.8	11,101.8	

حسب إجمالي الاموال الخاصة Tier 1 (مليار ليرة لبنانية)

الرتبة 2007	الرتبة 2006	اسم المصرف	الاموال الخاصة 2007	الاموال الخاصة 2006	% النمو
1	1	بنك عوده	2,321.0	2,224.0	4.36
2	2	بنك لبنان والمهجر	2,077.0	1,893.0	9.72
3	3	بنك بيبلوس	972.1	965.0	0.74
4	4	بنك البحر المتوسط	799.7	705.7	13.32
5	5	فرنسبنك	727.9	623.0	16.84
6	7	بنك بيروت	696.0	561.0	24.06
7	6	البنك اللبناني الفرنسي	617.0	579.0	6.56
8	8	الاعتماد اللبناني	456.0	438.0	4.11
9	10	البنك اللبناني الكندي	305.5	274.1	11.46
10	9	بنك بيروت والبلاد العربية	288.0	276.0	4.35
11	11	بنك سوستيه جنرال في لبنان	222.0	209.0	6.22
12	12	بنك انتركونتيننتال لبنان	138.0	119.0	15.97
13	24	مصرف شمال أفريقيا التجاري	129.0	46.0	180.43
14	13	فرست ناشونال بنك	126.0	105.0	20.00
15	14	المصرف التجاري السوري اللبناني	115.0	104.0	10.58
16	15	بنك بيمو	98.0	98.0	0.00
17	21	بنك لبنان والخليج	83.0	58.0	43.10
18	17	الاعتماد المصرفي	75.0	66.0	13.64
19	16	البنك العربي	72.0	72.0	0.00
20	19	البنك اللبناني السويسري	67.8	59.3	14.35
21	20	بنك الكويت والعالم العربي	65.0	59.0	10.17
22	18	جمّال ترست بنك	62.0	61.9	0.16
23	22	بنك ناسيونال دو باري انتركونتيننتال	62.0	56.0	10.71
24	27	البنك الاهلي الدولي	55.0	32.0	71.88
25	23	بنك مصر لبنان	51.0	51.0	0.00
26	25	بنك الموارد	36.0	36.0	0.00
27	26	بنك الشرق الأوسط وافريقيا	35.0	33.0	6.06
28	28	بنك الصناعة والعمل	30.0	29.0	3.45
29	29	بنك فرعون وشيحا	27.6	24.5	12.65
30	31	بنك فدرال لبنان	26.9	20.6	31.00
31	30	البنك الأهلي التجاري السعودي	24.0	21.0	14.29
32	32	بنك اللاتي	11.0	10.0	10.00
33	33	بنك الكويت الوطني – لبنان	N.A.	N.A.	N.A.
		المجموع العام:	10,871.6	9,909.0	


Allianz
SNA

"غرين لاين" تفتتح في دبي أكبر مصنع في العالم لتأثيث اليخوت

دبي - الاقتصاد والأعمال

تشهد دبي خلال شهر أبريل المقبل حدثاً مهماً يتمثّل في الافتتاح الرسمي لمصنع غرين لاين لتأثيث اليخوت الفخمة التابع لمجموعة الخط الأخضر (GreenLine Group) التي انطلق عملها في الإمارات العربية المتحدة في العام 1976. باحتضانها هذا المصنع، تضيف دبي إلى سجلها، الحافل بالإنجازات المميزة، جديدة علامة فارقة تأتي دليلاً على مدى أهمية بيئة الأعمال والاستثمار التي وفرتها دولة الإمارات العربية المتحدة.

يعتبر مصنع "غرين لاين" لتصميم وتنفيذ الديكور الداخلي لليخوت أكبر شركة عاملة في هذا المجال على المستوى العالمي، وذلك وفقاً لمعايير عدة:

– الشركة هي الأكبر من حيث عدد الموظفين العاملين البالغين 550 موظفاً وعاملاً.

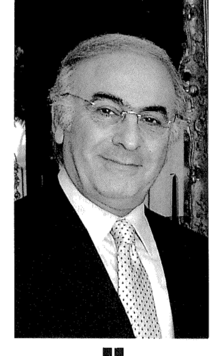
– الشركة هي الأكبر من حيث مساحة المصنع الذي يشغل 300 ألف قدم مربع.

– كما أن الشركة هي الأكبر من حيث حجم المشاريع التي نفذتها على مدى السنوات الماضية في مجال تنفيذ التصميم الداخلي لليخوت الفخمة وبأطوال مختلفة وتجهيزها بالأثاث.

– والشركة تعتبر الأولى في العالم من حيث تنفيذها الديكور الداخلي لأطول يخت في العالم والذي يبلغ 164 متراً.

ولمناسبة الافتتاح الرسمي لمصنع "غرين لاين" للتصميم الداخلي لليخوت وتأثيثها الذي يقع في منطقة جبل علي، قال رئيس مجموعة "الخط الأخضر" المهندس **سمير بدرو**: "إن هذا المصنع الذي يأتي تتويجاً لعملنا في مجال التصميم الداخلي الذي بدأنا به قبل 32 عاماً، إنما هو ثمرة للنهضة الشاملة التي تشهدها دولة الإمارات العربية المتحدة، وهو وليد السياسة الحكيمة التي تنتهجها الدولة بقيادة رئيسها الشيخ **خليفة بن زايد آل نهيان**، وبتوجيهات نائب رئيس الدولة رئيس مجلس الوزراء وحاكم دبي الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم**".

وأضاف: "إن دولة الإمارات العربية المتحدة التي احتضنت "الخط الأخضر" منذ انطلاقتها في العام 1976، وفّرت للمجموعة بيئة عمل ملائمة، ومناخاً استثمارياً واقتصادياً ملائماً ومنفتحاً، الأمر الذي أتاح لنا إمكانات التطور والتفاعل مع الخارج، ما جعلنا نكتسب القدرة التنافسية، ونواجه الشركات العالمية في أسواقها. وما وفّرته دولة الإمارات يؤكد كفاءة الخبرات العربية وقدرتها على اختراق الأسواق المتقدمة".



سمير بدرو: المصنع ثمرة للنهضة الشاملة في دولة الإمارات

مجموعة "غرين لاين"

وشركة "غرين لاين" لليخوت هي إحدى الشركات التابعة لمجموعة "غرين لاين" "الخط الأخضر" التي باتت تمتلك شبكة من الشركات العالمية الموزعة بين أكثر من 10 مدن تنتشر في الولايات المتحدة وأوروبا والشرق الأوسط.

وقد حققت المجموعة في مجال صناعة التصميم الداخلي منجزات مميزة محلياً وإقليمياً وعالمياً، وتمكنت من منافسة الشركات الدولية في عقر دارها، وقد حازت المجموعة على شهادة الجودة ISO 9001 وهي تعتمد على هيكلية متميزة لإدارة أعمالها ترتكز على أقسام ثلاثة: التصميم والدراسات الهندسية، إدارة المشاريع والتنفيذ (مقاولات داخلية)، والتصنيع الذي يخدم مشاريع المجموعة.

وبعد أن تركت "غرين لاين" لمساتها الفنية وإتقانها اللافت على القصور والفنادق والمطارات، انتقلت المجموعة الى العمل في تنفيذ الديكور الداخلي لليخوت ذات الأحجام الكبيرة، ولمع اسمها في هذا المجال، وتعاملت مع أكبر الشركات العالمية مثل شركة Lazzara الأميركية، و Luerssen الألمانية، إضافة إلى شركة BLOHM & VOSS المتخصصة بصناعة اليخوت العملاقة (TKMS).

وتعمل الشركة حالياً على تنفيذ التصميم الداخلي لأضخم يخت في العالم بطول 164 متراً والمؤلف من 6 طوابق والذي تصنعه شركة BLOHM & VOSS في أحواض هامبورغ في ألمانيا.

ويختم رئيس المجموعة **سمير بدرو** قائلاً: "مع افتتاح هذا المصنع في منطقة جبل علي نكرر دائماً ما نقوله في كل مناسبة: نحن نجحنا، ولكن ما زالت أمامنا نجاحات أخرى، وسنظل نحلم". ■



جلسة الافتتاح، من اليسار: صلاح الشامسي، ناصر السويدي، رؤوف أبو زكي

برعاية محمد بن زايد، وبحضور 1000 مشارك من 28 بلداً

"ملتقى أبوظبي الاقتصادي" الثاني

أبوظبي بوابة المنطقة

أبوظبي - الاقتصاد والأعمال

أكثر من 18 مليار دولار تنفقها حكومة أبوظبي لتطوير البنية التحتية خلال 3 سنوات، و10 مليارات لقطاعيّ النفط والغاز. أمّا مشاريع القطاع الخاص قيد التطوير والتخطيط فتفوق الـ300 مليار، ما يرفع الناتج المحلي الإجمالي للإمارة إلى 584 مليار درهم العام 2010، ويُحوّلها إلى بوابةٍ مهمة للمنطقة والعالم اقتصادياً وتجارياً.

الحدث الذي تناول، وللعام الثاني على التوالي، هذه المعطيات وآليات ترجمتها على أرض الواقع، رؤيةً وستراتيجيةً واقتصاداً وخططاً ومشاريع وفرص أعمال واستثماراً لرجال الأعمال الإماراتيين والخليجيين والعرب والدوليين، هو "ملتقى أبوظبي الاقتصادي" الذي عُقِد يومي 3 و4 فبراير، برعاية الفريق أول الشيخ محمد بن زايد آل نهيان، ولي عهد أبوظبي نائب القائد الأعلى للقوات المسلحة في الإمارات العربية المتحدة، وبحضور حشدٍ قارب الـ1000 من الشخصيات القيادية في القطاعين العام والخاص المحلّي والإقليمي والدولي، من رؤساء ومدراء المؤسسات والشركات العاملة في قطاعات المال والمصارف والاستثمار والعقار والصناعة والمقاولات والسياحة والتجارة وغيرها... وقامت بتنظيمه غرفة تجارة وصناعة أبوظبي، ودائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبوظبي، ومجموعة الاقتصاد والأعمال.

النفط لتنويع الاقتصاد

أكّد ناصر أحمد خليفة السويدي، رئيس دائرة التخطيط والاقتصاد في حكومة أبوظبي، أن "ثمّة تقدّماً هائلاً وشاملاً على كافة المستويات تشهده أبوظبي، من تجميل للإمارة، إلى إرساء أساسٍ راسخ لبنية تحتية تبلغ كلفتها مليارات من الدولارات، إلى مشاريع مستقبلية ستجعل من هذه المدينة بوابة مهمة للمنطقة والعالم على الصعيدين الاقتصادي والتجاري". مُضيفاً: "منذ "منتدى أبوظبي الاقتصادي الأول 2007"، قطعت إمارة أبوظبي خطوات عملاقة، بناءً على ستراتيجية ذات تخطيط جيد، من أجل تعزيز اقتصادها عن طريق إتاحة دور رئيسي للقطاع الخاص للمساهمة في تطوير اقتصاد السوق التنافسية".

وبحسب السويدي: "تتمثل رؤيتنا في تحويل إمارة أبوظبي إلى حاضرة عالمية تموج بالنشاط وتحظى بقاعدة صناعية متينة، تتبنى الابتكار والإبداع، وتوجد شراكة قوية ودائمة ما بين القطاعين الخاص والعام، فتفتح المجال لمضاعفة المشاركة من جانب المستثمرين الأجانب. وفي السنوات القريبة المقبلة سيجري ضخ ما يزيد على 10 مليارات دولار في البنية التحتية، بما في ذلك ميناء خليفة والمنطقة الصناعية ومشروع القطار مع توسعة المطار الدولي، ومشاريع توسعة جامعة الإمارات. كما سيتم استثمار 18 مليار دولار أخرى في مشاريع التكرير والتصنيع والتسويق والتوزيع الخاصة بالنفط والغاز".



ناصر السويدي



الحضور

مرحلة جديدة

بدوره، اعتبر رئيس غرفة تجارة وصناعة أبوظبي **صلاح سالم بن عمير الشامسي** أن "الحديث عن النمو وفرص الاستثمار في إمارة أبوظبي لا يتوقف عند حدود معينة، مهما كانت الخطوات التي تحققت خلال العامين الماضيين. فهذه الانجازات التي تتمثل في إعادة هيكلة القطاع الحكومي، وتعزيز وتفعيل دور القطاع الخاص في عملية التنمية الشاملة، تؤسس لمرحلة جديدة تقوم على الشراكة ما بين القطاعين الحكومي والخاص لحشد جميع الطاقات والإمكانات في عملية التنمية التي تشهدها البلاد".

وأضاف: "تستند انطلاقة أبوظبي إلى رؤية طموحة تجسدت في العديد من القرارات والخطوات العملية لإطلاق جميع الطاقات الكامنة في مجتمعنا، من خلال إعادة هيكلة القطاع الحكومي وتحفيز عمليات الاستثمار في جميع القطاعات، وإنشاء العديد من الشركات العملاقة التي باشرت في إطلاق الكثير من المشاريع والمبادرات في مختلف القطاعات؛ والمقدَّرة قيمتها الإجمالية بعشرات المليارات من الدراهم".

وقال: "يرتكز النهج الاقتصادي في إمارة أبوظبي على عدد من الأسس والركائز، في مقدمها الشراكة مع القطاع الخاص، والخصخصة، وتطوير المناطق الاقتصادية، وإنشاء مدن ومراكز جديدة، وتطوير السياحة وتطوير القوانين، وتسهيل الإجراءات، وتطوير البنية التحتية، وتبني سياسة التوطين، وتطوير قطاع التعليم والصحة، وإنشاء المناطق الصناعية، وتطوير صناعات تلبي الاحتياجات العالمية".

الانفتاح، المُنافسة والتطوُّر

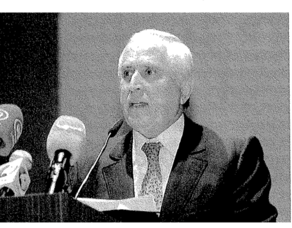
من جهته، قال مدير عام مجموعة الاقتصاد والأعمال **رؤوف أبوزكي** أن "أبوظبي تُقدِّم للعالم اليوم مثالاً لرؤية اقتصادية نموذجية تنطلق من استخدام المداخيل النفطية المتعاظمة والفوائض المالية الكبيرة، لتنمية اقتصاد متنوع وتنافسي يلعب القطاع الخاص فيه دوراً متزايداً وبقرار سياسي ودعم مباشر من الحكومة".

ونوّه بأن "الإصلاحات الشاملة، وورشة التخطيط للمستقبل، وستراتيجية الانفتاح، والتطوير واسع النطاق، تشكل رؤية تنمّ عن روح قيادية وجرأة في الانتقال بـ أبوظبي من مرحلة التنمية الداخلية إلى مرحلة التكامل مع الاقتصاد الدولي.

وختم بالقول: "إن الهدف الأساسي لهذا الملتقى هو إطلاع العالم الخارجي على عمق ومغزى التطور الكبير في ستراتيجية بناء الاقتصاد والشراكة مع العالم التي تتبعها أبوظبي". مُبيِّناً الدور الذي تلعبه مجموعة الاقتصاد والأعمال في التعريف بالتطورات والفرص الاستثمارية على امتداد العالم العربي من خلال المؤتمرات التي تنظمها، "حيث كنا بالأمس القريب معاً كمستثمرين في ملتقيات تونس والقاهرة والجزائر نستطلع جهود تلك البلدان وفرص الاستثمار العديدة التي توفرها. أما اليوم فنحن نجتمع مجدداً في أبوظبي للغرض نفسه، كما نجتمع في المستقبل القريب في ملتقيات مماثلة في الأردن واليمن والسودان وسلطنة عُمان وتركيا والكويت وفي بيروت. ومع ملتقى أبوظبي الاقتصادي الثاني" اليوم تكون مجموعة الاقتصاد والأعمال قد نظمت 100 مؤتمر في 19 بلداً عربياً وأجنبياً. وفي برنامجها لهذا العام وحده أكثر من 15 مؤتمراً في 12 بلداً".



صلاح الشامسي



رؤوف ابو زكي



جلسات العمل

ستراتيجية أبوظبي الاقتصادية، الصناعة والمناطق الاقتصادية الخاصة، تطوير البنى التحتية، التعليم والصحة، التطوير العقاري والعمراني، الصناعة المصرفية والمالية، شركات أبوظبي والخليج والطريق الى العولمة، والاستثمار في البلدان العربية؛ محاور ثمانية عالجها "ملتقى أبوظبي الاقتصادي الثاني"... وهنا عرضٌ لأبرز ما جاء في مداخلات المُتحدِّثين:

ستراتيجية أبوظبي الاقتصادية

عرضت الجلسة الملامح الرئيسية التي ترتكز عليها ستراتيجية التطوير الاقتصادي في إمارة أبوظبي، وأهداف أجندة السياسة العامة ومساهمتها في تحقيق الرؤية الاقتصادية، إضافة إلى تقييم تجربة إعادة هيكلة الحكومة، ومساهمة القطاع الخاص في التجربة الاقتصادية النموذجية للإمارة. وتحدث فيها كل من: وكيل دائرة التخطيط والاقتصاد في أبوظبي **محمد عمر عبدالله**، رئيس صندوق خليفة لدعم وتطوير المشاريع الصغيرة والمتوسطة، نائب رئيس شركة أبوظبي للصناعات الأساسية **حسين النويس**، رئيس غرفة تجارة وصناعة أبوظبي المهندس **صلاح الشامسي**، والمؤسس الرئيس التنفيذي لشركة Gulf Capital **د. كريم الصلح**.



من اليمين: حسين النويس، د. كريم الصلح، صلاح الشامسي، محمد عمر عبدالله وفيصل أبو زكي

الصناعة والمناطق الاقتصادية الخاصة

شهدت الجلسة حواراً حول خطة أبوظبي في قطاع الصناعات الأساسية والتحويلية، والمزايا النسبية للإمارة في هذه الصناعات، إضافة إلى المناطق الاقتصادية الخاصة، والفرص الاستثمارية المتوافرة للقطاع الخاص. وشارك فيها: كبير الاقتصاديين في مؤسسة الخليج للاستثمار **د. سليمان دمير**، الرئيس التنفيذي للمؤسسة العليا للمناطق الاقتصادية الخاصة **جابر الخييلي**، نائب الرئيس للبتروكيميائيات في شركة أبوظبي للصناعات الأساسية **عبدالله الدرمكي**، رئيس شركة الناصر القابضة **عبدالله المنصوري**، رئيس مجلس الغرف التجارية الصناعية السعودية **عبدالرحمن الراشد**، ورئيس مجلس إدارة بزنس بروجكتس كومباني القابضة **صلاح عسيران**.

تطوير البنى التحتية



من اليمين: د. مالك العجيل، نيكولاس غرامباس، خليفة محمد المزروعي، فيصل أحمد السويدي

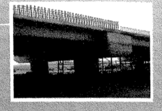
تمحورت الجلسة حول خطة أبوظبي لتطوير كافة مرافق البنى التحتية لاستيعاب المشاريع الصناعية والخدماتية الجديدة، وتعزيز المزايا التنافسية للاقتصاد، وفرص الشراكة ما بين القطاعين الخاص والعام في هذا المجال. وتحدث فيها: الرئيس والعضو المنتدب لشركة أبوظبي للمطارات **خليفة محمد المزروعي**، الرئيس التنفيذي لقطاع الطرق السريعة والبنية التحتية في دائرة النقل في أبوظبي **فيصل أحمد السويدي**، ورئيس الصناديق الاستثمارية في بنك أبوظبي التجاري **نيكولاس غرامباس**.



من اليمين: صلاح عسيران، عبد الرحمن الراشد، د. سليمان دمير، عبدالله حسين الدرمكي، عبدالله ناصر بن حويليل المنصوري، جابر الخييلي وفيصل أبو زكي

PAN KINGDOM GROUP

has selected from the first day of its inception a defined practical path and this was reflected very clearly in the size of development and diversification of activities and specialties in the group in a very short time. Our hands were doing actual works while our eyes ensuing the future.



www.sapac.com.sa



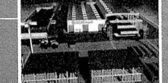




www.pki.com.sa







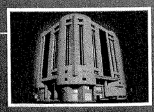






www.gstc.com.sa



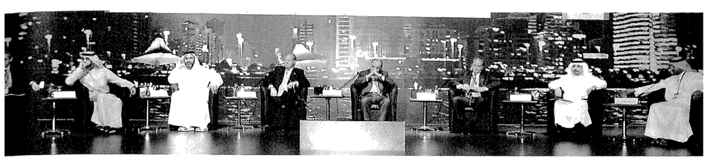


www.snafinn.com



P.O.Box: 7870 Riyadh 4116 - 12333 - Tel.: 201 9999 - Fax: 201 7777





من اليمين: عبدالله غريب، عبدالله الشكره، كلاوس بيتر رييس، منير حيدر، رونالد باروت، خلفان الكعبي، فلاح الاحبابي وفيصل أبو زكي

التطوير العقاري والعمراني

تناولت الجلسة معطيات السوق العقارية في إمارة أبوظبي، ودورها في رفع وتيرة النمو الاقتصادي وخلق فرص استثمارية جديدة، وشارك فيها: مدير عام مجلس التخطيط العمراني في أبوظبي **فلاح الأحبابي**، الرئيس التنفيذي لشركة "الدار" **رونالد بورت**، الرئيس التنفيذي لشركة "صروح العقارية" **منير حيدر**، نائب رئيس تطوير الأعمال في شركة "القدرة العقارية" **كلاوس بيتر رييس**، رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي لشركة "الحنو القابضة" **عبدالله الشكره**، رئيس شركة "أسكورب" **خلفان الكعبي**، والرئيس التنفيذي لدائرة الشؤون البلدية في إمارة أبوظبي **د. عبدالله غريب**.

من اليمين: خالد الطيب، أحمد طنطش، أبيجيت شادوري، طارق رحيم، يوسف نصر، فيصل أبو زكي، ومحمد ياسين

الصناعة المصرفية والمالية

عرضت الجلسة لفرص وتحديات النمو المصرفي وإمكانات الدمج، ودور أبوظبي كمركز مالي ومصرفي. وشارك فيها: رئيس دائرة المخاطر في بنك أبوظبي الوطني **أبهجت شودورف**، الرئيس التنفيذي لمصرف HSBC Middle East Bank **يوسف نصر**، مدير الأوراق المالية في شعاع كابيتال **محمد ياسين**، الرئيس التنفيذي لشركة جورد انفست **أحمد طنطش**، رئيس الأبحاث لمنطقة الخليج في مؤسسة الخليج للاستثمار **طارق رحيم**، ونائب رئيس مجلس إدارة شركة بايونيرز **خالد الطيب**.

"الريادة في الإنجاز"

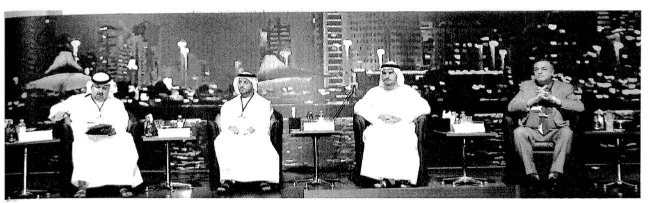
لثلاث شخصيات قيادية ومؤسسة إماراتية

اختارت الجهات المُنظّمة لـ "ملتقى أبوظبي الاقتصادي" الثاني ثلاث شخصيات ومؤسسة قيادية إماراتية لتكريمها ومنحها "جائزة الريادة في الإنجاز"؛ هي كل من: هيئة مياه وكهرباء أبوظبي؛ مُمثّلة بمدير إدارة الخصخصة في الهيئة **عبد الله سيف النعيمي**، ورئيس شركة اتصالات المهندس **محمد حسن عمران**، ورئيس مجموعة بن حموده **فرج بن علي بن غانم بن حموده**، ورئيس شركة الناصر القابضة المهندس **عبدالله ناصر بن حويليل المنصوري**.



حفل التكريم (جائزة الريادة في الإنجاز)؛ ويبدو من اليسار: عبد الله ناصر بن حويليل المنصوري، فرج بن علي بن غانم بن حموده، صلاح سالم بن عمير الشامسي، ناصر أحمد خليفة السويدي، رؤوف أبو زكي، محمد عمران، عبد الله سيف النعيمي (هيئة كهرباء ومياه أبوظبي)





من اليمين: جورج بريتون، زايد داود السكسك، مبارك سعيد الشامسي، ود. علي قاسم جواد

التعليم والصحة

تمحورت الجلسة حول واقع قطاعيّ التعليم والصحة في أبوظبي، حيث استعرض خلالها المتحاورون آخر التطورات التي يشهدها هذان القطاعان لمواكبة النهضة الاقتصادية والاجتماعية للإمارة. وتحدث فيها: المدير العام لمجلس أبوظبي للتعليم **مبارك سعيد الشامسي**، ومدير العمليات في شركة أبوظبي للخدمات الصحية **جورج بريتون**، والرئيس التنفيذي لهيئة الصحة في أبوظبي **زايد داود السكسك**.

شركات أبوظبي والخليج والطريق إلى العولمة

استعرضت الجلسة الدور المتزايد الذي تلعبه شركات أبوظبي في الأسواق الإقليمية. وتحدث فيها: المؤسس الرئيس التنفيذي لشركة Gulf Capital د. **كريم الصلح**، رئيس الصيرفة الاستثمارية لمنطقة وسط وشرق أوروبا والشرق الأوسط في سيتي غروب **جوليان ميلكرست**، الرئيس التنفيذي لشركة طاقة **بيتر باركر هوميك**، والرئيس التنفيذي للاستثمارات الدولية في شركة اتصالات **جمال الجروان**.

الاستثمار في البلدان العربية

شهدت هذه الجلسة عرضاً لواقع البنية الاستثمارية في عدد من الدول العربية، وتحدث خلالها: وزير الاستثمار في موريتانيا **محمد ولد ياها**، رئيس الاتحاد العام للغرف التجارية والصناعية اليمنية **محمد سعيد**، رئيس غرفة تجارة وصناعة عُمان **خليل الخنجي**، رئيس مجموعة مؤسسات نحاس – سورية **صائب نحاس**، والرئيس المدير العام للمؤسسة العامة لتشجيع الاستثمارات في لبنان (ايدال) **نبيل عيتاني**. ■



من اليمين: جمال الجروان، جوليان ميلكرست، د. كريم الصلح، فيصل أبو زكي وبيتر باركر هوميك



من اليمين: صائب نحاس، خليل بن عبدالله بن محمد الخنجي، رؤوف أبو زكي، محمد عبدالله ولد ياها، محمد عبده سعيد، ونبيل عيتاني


كريستيان كاب



داني ريشا


فريد شهاب

مهرجان MENA Cristal يكرّم الإبداع الإعلاني العربي

بيروت - برت دكّاش

استضاف لبنان في منتجع المزار – كفرذبيان الدورة الثالثة من مهرجان MENA Cristal، وهو النسخة العربية من "المهرجان العالمي للإعلان"، الذي يُقام في ميريبل– جبال الألب الفرنسيّة. وشهد المهرجان الذي استمرّ 4 أيامٍ ورش عمل وحلقات حواريّة تناولت مواضيع مختلفة في قطاعي الإعلام والإعلان، كما تمّ توزيع "جوائز الكريستال" على الفائزين.

جاء انعقاد المهرجان تأكيداً على التطوّر الحاصل في مجال الإبداع الإعلاني حيث اعتبر المدير التنفيذي لـ"مهرجان مينا كريستال" و"مهرجان ميريبل العالمي للإعلان" **كريستيان كاب** أنّ "هذا التطوّر يشهد نمواً سريعاً منذ سنوات"، لافتاً إلى أنّ "مهرجان جوائز الكريستال لمنطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا خير دليل على ذلك لأنّ الأفكار والمفاهيم التي عُرضت خلال الدورات السابقة من المهرجان أحرزت تقدّماً مهماً. وهذه السنة، يبدو الأمر مشابهاً مع لائحة الجوائز".

وقال رئيس "الجمعية العالمية للإعلان" فرع لبنان والمدير العام لـ مجموعة Impact BBDO الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **داني ريشا**: "سنة بعد سنة، يعدُّ هذا المهرجان بأن يكون أكبر وأفضل وأن يقدّم على مدى 4 أيّام الأفكار الخلاّقة والتواصل، بهدف ربطنا بشكل أفضل بزملائنا في المنطقة المحيطة. ونحن نتواصل أيضاً مع العديد من زملائنا من المجتمع الدولي الذين بدأوا يهتمون أكثر فأكثر بمنطقتنا، في وقت نستمرّ نحن بالنجاح واثبات مستوياتنا الفريدة في الإبداع". وأشار **ريشا** إلى أنّ اختيار لبنان لتنظيم النسخة العربية من "مهرجان ميريبل العالمي للإعلان" سببه تشابه المناخ في لبنان بمناخ منطقة الألب الفرنسيّة".

نحو 450 مندوباً يمثّلون وكالات الإعلان ودُور الإنتاج ووسائل الإعلام شاركوا على مدى 4 أيام في ورش عمل وحلقات حواريّة تناولت مواضيع مختلفة.

الإعلام والإعلان

وتحدّث خلال المؤتمر رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي لمنطقة الشرق الأوسط في "IPSOS" **إدوارد موانان**، ومدير عام "مجموعة سيغما" –تونس/ الجزائر/ المغرب **حسن زرغوني** عن "قياس الحضور وموقع القنوات العربيّة"، فيما عالج كلٌّ من رئيس مجلس إدارة والرئيس التنفيذي في "JWT" في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وتركيا وباكستان **روي حدّاد**، والمدير الإبداعي المساعد في الشركة في دبي **راني الخطيب** موضوع "التواصل والإعلان في العالم الإسلامي".

كما تحدّث مدير عام "بروكتر أند غامبل" في مصر **محمد سمير** عن الإعلام والإبداع. وتناول المدير التشغيلي في Euro RSCG Worldwide Corporate Communication **دانيال فيربو** سمعة الشركة، وجرى عرض لأبرز نتائج دراسة أعدّتها عن اتجاهات المستهلك في العام 2007.

وتناول كلٌّ من مديرة تسويق فريق المجموعة التجاري في "شركة زين" **ندى طويل**، ورئيس مجلس إدارة منطقة الشرق الأوسط ورئيس التشغيل في منطقة

جوائز الكريستال تأكيد على تطور الأفكار والمفاهيم الإعلانية



طلال المقدسي

CEEMEA التشغيل في "H&C Leo Burnett" فريد شهاب عن "بناء العلامة" حيث أشار إلى أنّ تطوّر بناء العلامة في عالم سريع التغيّر، يتمُّ بشكل متسارع، وإن لن يتمّ اللحاق به فالخسارة حتمية. كما أشار شهاب إلى المتطلبات الجديدة في بناء العلامة، فقال إنّ عالم الإعلام لن يكون نفسه مجدداً.

كما ناقش المؤتمر "وسائل الإعلام والتحول نحو الرقمية" و"الكفاءة الرقمية" و"التغيّرات في مهن الإنتاج"، إضافة إلى "التواصل والتجديد" و"سمعة الشركة".

التحكيم

ترأس لجنة التحكيم المدير التشغيلي في Euro RSCG Worldwide Corporate Communication دانيال فيربو، وضمّت كلاً من: رئيس مجلس إدارة مجموعة THG طلال المقدسي، رئيس مجلس إدارة والمدير التنفيذي في JWT الشرق الأوسط وشمال أفريقيا وتركيا وباكستان روي حدّاد، المدير التنفيذي في HSBC شارل هول، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في مجموعة Impact BBDO الآن خوري، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في Memac Oglivy & Mather Holding الشرق الأوسط وشمال أفريقيا إدمون مطران، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في TBWA/Raad الشرق الأوسط رمزي رعد، رئيس مجلس الإدارة والمدير التنفيذي في Middle East Communication Networks - MCN Holding/Fortune Promoseven فادي سلامة، المدير التشغيلي في "Drive Communication" كريم ثابت، والمدير



روي حدّاد

■■ ضرورة مواكبة الإعلان لتطور بناء العلامة ■■

التنفيذي في Leo Burnett Group Mediterranean رجا طراد.

الجوائز

وشملت الجوائز الشريط الإعلاني، الملصقات، الصحافة اليوميّة، المجلات، الإذاعة، الإعلان المتكامل، الإعلان عبر الإنترنت، الخدمات التسويقيّة، الإعلام والمؤسسات. وقد فازت كلٌّ من الوكالات التالية بجوائز "الغراند كريستال":

Grand Cristal Outdoor: وكالة H&C Leo Burnett بيروت لصالح "بروكتر أند غامبل" عن إعلان Kolestone Naturals.

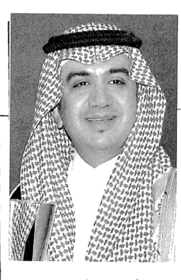
– Marketing Services Grand Cristal: وكالة Wunderman Dubai دبي لصالح "برجمان" عن إعلان Open your Eyes.

– Film Grand Cristal: وكالة Ama Leo burnett القاهرة لصالح "ميلودي" عن إعلان Tunes.

– Magazine Grand Cristal: وكالة Fortune Promoseven الإمارات العربيّة المتحدة لصالح Zippo عن إعلان Kite.

– Daily Grand Cristal: وكالة Bates Pangulf الإمارات العربيّة المتحدة لصالح Mont Blanc عن إعلان Global Warming.

– Integrated Grand Cristal: وكالة Leo Burnett لصالح بروكتر اند غامبل عن إعلان Head & Shoulders Menthol. ■



وليد بن إبراهيم آل إبراهيم "رجل الإعلام للعام 2007"

فاز رئيس مجلس إدارة "مجموعة mbc" وليد بن إبراهيم آل إبراهيم بجائزة "رجل الإعلام للعام 2007"، وذلك خلال حفل توزيع جوائز "كريستال" للشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وتأتي هذه الجائزة تكريماً لإسهاماته في دفع وتطوير حقل الإعلام في العالم العربي، وهي تُضاف إلى سجل آل إبراهيم الحافل بالجوائز الرفيعة، كان آخرها: جائزة "فارس الإعلام العربي" من قِبَل جامعة الدول العربيّة، و"الشخصية الأكثر إبداعاً" من قِبَل "أرابيان بيزنس".

ونوّه آل إبراهيم بأهميّة المُبادرات التي تُكرّم المُبدعين والمُبدعات في القطاع الإعلامي، "لما تمثّله من حافز لمزيد من العطاء في سبيل تجاوز كلّ التحدّيات، المهنية منها وغير المهنية، وذلك بهدف الارتقاء بالإعلام العربي إلى مصاف العالميّة، وتنمية اقتصادات المعرفة في المنطقة".

وقال آل إبراهيم: "مشوارٌ طويل قطعناه معاً منذ إطلاق "mbc1" كأوّل قناة تلفزيونيّة عربيّة فضائيّة خاصة العام 1991، إلى أن أصبحنا اليوم أكبر مجموعة إعلاميّة خاصة متكاملة في العالم العربي". مضيفاً: "أصبح المشاهد يتمتّع بخيارات متنوّعة لمتابعة البرامج والمسلسلات المفضّلة على قنوات "mbc" سواء على الشاشة، أو الإذاعة، أو عبر الإنترنت، أو الجوّال، أو تصفّح مجلتنا الجديدة الأسبوعية "هيا mbc".

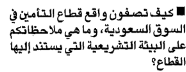
الرئيس التنفيذي لـ "العربية لخدمات التسويق":

حجم سوق التأمين في السعودية 45 مليار ريال خلال 8 سنوات


د. أدهم عمر أحمد جاد

جدّه - "الاقتصاد والأعمال"

توقّع نائب رئيس مجلس الإدارة والرئيس التنفيذي في "الشركة العربية لخدمات التسويق" (وسطاء تأمين وإعادة تأمين) د.أدهم عمر أحمد جاد "أن يصل حجم سوق التأمين في المملكة العربية السعودية إلى نحو 45 مليار ريال سعودي في حال طبّقت الرقابة بشكل صحيح وضبطت التهريبات". ورأى في حديث لـ"الاقتصاد والأعمال" أنّ إنشاء هيئة مستقلة للتأمين على غرار "هيئة سوق المال" هي "مسألة وقت ومطلوبة بقوّة، خاصة أنّ التأمين يعتبر أحد الروافد الرئيسية لعمليات غسل الأموال".



■ **كيف تصفون واقع قطاع التأمين في السوق السعودية، وما هي ملاحظاتكم على البيئة التشريعية التي يستند إليها القطاع؟**

□ يعود النشاط التأميني في السعودية إلى نحو 60 سنة. وخلال السنوات الـ20 الماضية برزت فكرة التأمين التعاوني المنبثقة عن "مجمع الفقه الإسلامي". وقد استندت المملكة إلى هذا النموذج الإسلامي وأطلقت نموذجها التجريبي من التأمين التعاوني، الذي ما لبث أن شكّل أساساً للنظام المتّبع حالياً في السعودية، والمتضمّن: نظام التأمين التعاوني، نظام التأمين الصحي التعاوني، واللائحة التنفيذية للنشاط التأميني الصادرة عن "مؤسسة النقد".

■ **ما هو تقييمكم لنشاط شركات التأمين في المنطقة العربية؟**

□ تركّز معظم شركات التأمين العربية على شكل عقد التأمين والأقساط المكتتبة والاشتراكات، إضافة إلى كيفية تدوير المحافظ واستثمارها. لكن هذه الشركات تغفل حيّزاً مهماً من النشاط التأميني والمتمثل بإعادة التأمين، متذرّعةً، في هذا المجال، بعدم توافر شركات إعادة تأمين إسلامية. وأعتقد بأنّ هذه الذرائع ليست منطقية، فمن يُنشئ شركة تأمين تعاوني يستطيع أيضاً إطلاق شركة إعادة تأمين تعاوني. وأنا أدعو شركات التأمين للتعاون في ما بينها لإطلاق شركة أو شركتين لإعادة التأمين التعاوني تغطي متطلبات الأسواق المحلية والإقليمية.

■ **هل يمكن أن نشهد ولادة هيئة مستقلة لقطاع التأمين على غرار "هيئة سوق المال"؟**

□ وجود هيئة مستقلة لقطاع التأمين خطوة مهمة جداً، وذلك لاتساع نشاط التأمين وتأثيره الكبير على الاقتصاد السعودي. ومن المفترض أن تتمحور أعمال هذه الهيئة حول مراقبة أعمال التأمين، ومراقبة تدفّق الأموال الداخلية والخارجية، ومراقبة كيفية إعادة تدوير هذه الأموال داخل الاقتصاد السعودي، إضافة إلى أعمال الإشراف والتصحيح وتحديث الأنظمة. وقيام مثل هذه الهيئة هو مسألة وقت فقط، وسيتمّ ذلك في القريب العاجل، خاصة أنّ التأمين يُعتبر كرافد من الروافد الأساسية لعمليات غسل الأموال.

■ **ما تقييمكم لتجربة شركات التأمين في سوق الأسهم السعودية؟ وهل صحيح أنّها شكّلت "الثقب الأسود" في أداء هذه السوق؟**

□ ينصّ نظام التأمين ولائحته التنفيذية على استثمار شركات التأمين لقسم من رأس مالها في سوق الأسهم السعودية. وللأسف، قامت بعض الشركات باستغلال هذه الناحية والمضاربة على أسهمها، وهو ما أدّى إلى ارتفاع كبير في أسعار هذه الأسهم. ولم يستند ذلك إلى عامل العرض والطلب فقط، بل تضمّن تلاعباً من قِبَل متنفّذين. ومثل هذا الأمر لم يحصل في الشركات الصناعية والتجارية الأخرى.

■■

إطلاق الهيئة المستقلة للتأمين مسألة وقت

■■

■ **هل سيشكّل قطاع الاستشفاء القطاع القائد لشركات التأمين السعودية؟ وما هي القطاعات الأخرى المرشحة لاستقطاب الأقساط؟**

□ حجم الأقساط في مجالي التأمين الصحي والسيارات كبير، لكن أرباحها قليلة. أما الأنواع الأخرى من التأمينات، ومنها التأمينات على مصادر الطاقة والمقاولات والتأمينات الفنية والهندسية وتأمين الممتلكات، فإنّ نسبة أقساطها قليلة لكن عائد ربحها كبير واحتمالات الخسارة فيها متدنية. والتأمين الصحي يحلّ في المرتبة الأولى في السوق السعودية، يليه قطاع السيارات، ثمّ التأمين على مشروعات الغاز والنفط وغيرها من الأعمال الإنشائية.

ولأنّ المملكة تشهد حالياً طفرة اقتصادية كبيرة، فمن الطبيعي أن يزداد الطلب على جميع أنواع التأمين، لذا ينبغي استغلال هذا النموّ في الطلب وتوظيفه في السوق السعودية، ما ينعكس إيجاباً على كافة نواحي الاقتصاد لجهة توفّر المزيد من السيولة النقدية وخلق فرص العمل.

ويتراوح حجم سوق التأمين في السعودية حالياً ما بين 8 و10 مليارات ريال، باستثناء التأمينات المهرّبة إلى خارج المملكة؛ وهو رقم سيتضاعف خلال السنوات الـ8 المقبلة، وقد يصل إلى نحو 45 ملياراً، في ما لو طبّقت الرقابة بشكل صحيح وضبطت التهريبات. ■

النـادي الدبلومـاسي

حيث نستبق كافة متطلباتكم
ونتجاوز كافة توقعاتكم

قاعة الحفلات | صالون التجميل | مطعم Le-Grill | مطعم آلصياد | المنتجع الصحي

انطلاقاً من المكان الرائع حيث تتم الأفراح وتقام الحفلات الخاصة بالشركات وتعقد اجتماعات الأعمال وحفلات الغذاء والعشاء والمآدب والمناسبات الخاصة إلى مركز اللياقة الحديث والمتطور والأنشطة الترفيهية المختلفة والمنتجع الرائع وصالون التجميل. يقدم المنتدى الدبلوماسي إلى كافة زواره وأعضائه نمط حياة متكامل ومترف.

فريق عملنا المتفاني متوفر دائما في خدمتكم لتزويدكم بأي استفسارات تتعلق ببرنامج عضويتكم الخاص.



للحجز و الإستعلام يرجي الإتصال على
تلفون : ٤٨٤٧٤٤٤ فاكس : ٤٨٣٩٠٠١
إيميل : info@dclub.com.qa

الرئيس التنفيذي في شركة "ألفا لويدز":
أول شركة وساطة تكافل في السعودية

جدّه ـ الاقتصاد والاعمال

بدأت شركة "ألفا لويدز" في أبريل 2007 ممارسة نشاطها في وساطة التأمين، انطلاقاً من دبي. و"ألفا لويدز" شركة تابعة لمجموعة "أس. أس. لوتاه" العائلية، التي ساهمت في تأسيس مصرف دبي الإسلامي، وتمتلك شركات عدة تعمل في أنشطة مختلفة، منها المقاولات والعقارات ووساطة العقارات، إضافة إلى تكنولوجيا المعلومات والغاز. ويرأس مجلس إدارة الشركة صالح سعيد لوتاه، الذي يرأس أيضاً مجلس إدارة مصرف دبي الإسلامي، فضلاً عن كونه عضواً في مجالس إدارة عدد من المصارف والشركات.



خلدون خرطبيل

يعرّف الرئيس التنفيذي لـ"ألفا لويدز" **خلدون خرطبيل** الشركة بأنها "شركة وساطة تأمين وإعادة تأمين، تتعامل مع شركات التأمين التقليدية وشركات التكافل على حد سواء". ويقول: "نحن بصدد تأسيس شركة لوساطة التكافل في المملكة العربية السعودية، ستكون الأولى من نوعها في المنطقة. كما نعمل على تأسيس شركة تأمين تكافلي في السعودية، وقد اجتزنا شوطاً كبيراً لجهة إعداد الملف، كما أننا بصدد إنشاء شركة لوساطة إعادة التأمين في مركز دبي المالي العالمي".

ويتابع: "منذ انطلاقتها العام الماضي، نشطت الشركة خارج السوق الإماراتية، حيث لديها أعمال في مصر والأردن". ويشير إلى أن السوق السعودية "ستتصدر أولوياتنا خلال العام 2008، كونها سوقاً كبيرة ومنظمة، وهي لا تزال غير مغطاة تأمينياً كما يجب على الرغم من وجود 13 شركة تأمين مرخصة و7 تنتظر الترخيص. وأعتقد أن هذه السوق قد تستوعب المزيد من شركات التكافل أو التأمين التعاوني. وكمجموعة اتخذنا القرار بدخول السوق السعودية من خلال شركة وساطة تكافل وشركة تكافل وإعادة تكافل Takaful and Retakaful. يبلغ رأس مال هذه الشركة 300 مليون ريال وهي تضم مساهمين من السعودية والإمارات، وسيتم طرحها في سوق الأسهم".

ويوضح **خرطبيل**: "كوسيط تكافل، ستكون أول شركة وساطة متخصصة في التكافل في المنطقة، واستفدنا في ذلك من التجربة الماليزية المتطورة جداً في التكافل، ونحاول استقدام الأفكار والنماذج من هناك ومحاولة تطبيقها في السعودية والإمارات. وأعتقد أن مفهوم التكافل في المنطقة هو الآن في طور النمو".

وعن طبيعة الشركة في الإمارات، يقول: "شركة "ألفا لويدز" مستقلة تماماً عن المجموعة، حتى أن المجموعة لم تتحول بعد إلى زبون لدينا. كما أن "ألفا لويدز" ليست بشركة تأمين تابعة خاصة Captive مع أننا نجد إمكانية لتطور هذا النوع من التأمينات على مستويي التأمين التقليدي والتكافلي".

وحول انطلاقة الشركة يقول: "كانت الانطلاقة جيدة في العام 2007، ونحن نعمل على مستوى المجموعات أكثر من الأفراد، وقد بلغ حجم محفظتنا في نهاية العام الماضي نحو 20 مليون درهم. ويتكون فريق العمل حالياً من 12 شخصاً ونطمح لأن نصل إلى 35 خلال العام الجاري".

سوق مشبعة

وعن سوق التأمين الإماراتية، يقول **خرطبيل**: "السوق باتت مشبعة لجهة عدد شركات التأمين، الذي يتجاوز 45 شركة. وعلى الرغم من نمو كعكة التأمين في الإمارات إلا أن عدد الشركات يبقى كبيراً، لذا تلجأ الشركات إلى تحطيم الأسعار للحصول على حصة من هذه الكعكة. والأسعار الحالية غير علمية وتضر بالسوق وبالزبون وبشركات التأمين وبالوسطاء على السواء، حيث أن قيمة القسط المطلوبة لتغطية الخطر في حال وقوعه هي غالباً ما تكون أقل من الحد الأدنى من قسط الخطر الفعلي risk premium. علماً أنه بإمكان شركات التأمين، وإن كانت تستفيد الآن، أن تحقق إفادة أكبر في ظل النمو الاقتصادي وازدهار قطاع البناء وقطاعات أخرى، لأن كل هذه القطاعات تحتاج إلى تأمين. وبحكم موقع دبي كمركز تجاري ومالي يستقطب عدداً كبيراً من الشركات العالمية فهذا يساعد كثيراً. ونحن كشركة متخصصة في توفير حلول المخاطر للشركات العالمية باختلاف أحجامها منذ لحظة استقرارها في دبي، سواء على صعيد تأمين السيارات، أو التأمين صحي، أو المكاتب، أو المنازل، أو غير ذلك، نعمل على أن نجعل "ألفا لويدز" بمثابة قسم التأمين الخاص بالشركة، بحيث تثق هذه الشركة بما سنقدمه إليها".

انطلاقة جيدة في الإمارات:
20 مليون درهم في 8 أشهر

زيادة رأس المال حتمية

أما لجهة التنظيم، فيقول: "السوق منظمة سواء بعد تعديل قانون وساطة التأمين أو بعد إصدار قانون للتأمين أقر تأسيس هيئة تأمين مستقلة. كما أن زيادة رأس مال شركة وساطة التأمين والاحتياطي ساهما في تنظيم السوق بشكل أو بآخر، بحيث بات على الوسطاء الصغار أن يعيدوا النظر بأوضاعهم. ويحكى حالياً عن محافظ وسطاء معروضة للبيع أو بصدد الاندماج. كما أن زيادة رأس مال شركات التأمين أمر حتمي بحيث بات توجهاً عالمياً من قبل هيئات الإشراف الدولية لكن يجب تهيئة الشركات له". ■



"أسيج" السعودية تستعدّ للمنافسة

د. حافظ: البنية التشريعية لقطاع التأمين في المملكة غير متكاملة بعد


د. عمر زهير حافظ

جدّه – الاقتصاد والأعمال

تستعدّ المجموعة المتحدة للتأمين التعاوني ACIG لمواكبة المرحلة الجديدة في سوق التأمين السعودية من خلال زيادة رأس المال، والدخول في فروع تأمين جديدة وعقد تحالفات دولية، كل ذلك لتعزيز قدراتها التنافسية.

تتجه "أسيج" لزيادة رأس مالها بهدف تعزيز قدراتها الإكتتابية لمواكبة الطلب المتزايد على التأمين في المملكة العربية السعودية، خصوصاً تطبيق نظام الرقابة على شركات التأمين.

ويشير العضو المنتدب والرئيس التنفيذي للمجموعة **د. عمر زهير حافظ** إلى أن "التأمين الصحي يحل في المرتبة الأولى ضمن نشاط المجموعة ويشكل 50 في المئة من مجموع محفظتها، يليه التأمين على السيارات بنسبة 40 في المئة، وذلك من إجمالي أقساط بلغت قيمتها نحو 215 مليون ريال في العام 2007".

وتوفر "أسيج" مروحة واسعة من الحلول التأمينية المتوافقة مع الشريعة الإسلامية في مختلف مجالات التأمين، كتأمين السيارات، التأمين الطبي، تأمين النقل وغيرها، وهي شركة سعودية مساهمة برأس مال مدفوع قدره 100 مليون ريال سعودي، تمّ طرح نسبة 40 في المئة منه للاكتتاب العام".

توسّع مزدوج

إلى ذلك، تسعى "أسيج" كي تكون من اللاعبين الأساسيين في نشاط التأمين البحري، وذلك بهدف تعزيز موقع أحد أبرز المساهمين في الشركة وهو البنك الإسلامي للتنمية، الذي يسعى لتوسعة دائرة نشاطه على مستوى التجارة الخارجية. علماً أن المصرف كان قد بادر في وقت سابق إلى إنشاء شركة لتمويل التجارة الخارجية لمواكبة الطلب المتزايد ومتطلبات ضمان الصادرات ضمن الدول الإسلامية.

وفي هذا الصدد يلفت حافظ إلى أن "المجموعة، بصفتها الذراع التأمينية للبنك الإسلامي للتنمية، تسعى أيضاً إلى التكامل مع المؤسسة الإسلامية العامة لضمان الاستثمار وائتمان الصادرات". ويضيف: "تأتي هذه الخطوات متناسقةً مع ستراتيجية الشركة للمرحلة المقبلة، والتي تقوم على نقاط عدة منها: "تحقيق الأرباح من خلال تقديم خدمات تستهدف شريحة جديدة من العملاء متوسطي الدخل، الاستمرار في الإعتماد على وسطاء للحسابات الصغيرة كحلفاء في مجال التأمين على السيارات، وافتتاح عدد من مراكز خدمة العملاء ضمن خطة توسعية شاملة".

ويشير **حافظ** إلى "أن الميزة التنافسية للشركة تكمن بالأساس في التأمين على السيارات على أنواعها. ونطمح على هذا الصعيد إلى نشر مراكز للبيع والتعويض في كافة المدن السعودية. كما قمنا بتوقيع عقد شراكة مع شركة DHL لتسريع عملية استلام كافة الطلبات من مختلف المناطق السعودية. يضاف إلى ذلك، أننا في خضم مناقشات مع أحد المصارف السعودية لتسديد مستحقات الشركة لعملائها عبر التحويلات المصرفية".

ويكشف **حافظ** عن توجّه "أسيج" وكافة شركات التأمين العاملة في المملكة إلى التحالف في سبيل توفير التأمين على السيارات التي تدخل إلى المملكة بصفة مؤقتة، مستفيدةً بذلك من أنظمة التأمين الجديدة".

البدء في نشاط التأمين البحري

افتتاح مراكز لخدمة العملاء في كافة أنحاء المملكة

الإعادة: قطاع يافع

وعن قطاع إعادة التأمين في المملكة، يقول **حافظ**: "لا تزال سوق إعادة التأمين السعودية في مراحلها الأولى، بحيث لا يتجاوز عدد الشركات العاملة في إعادة التأمين نحو 6 شركات. ونظراً للنمو الاقتصادي الذي تشهده البلاد، فإن غالبية شركات التأمين السعودية تتعامل مع معيدين عالميين، على غرار مجموعة "أسيج"، التي ترتبط باتفاقيات إعادة مع شركات أوروبية مثل مجموعة سويس ري، و SCOR الفرنسية وهونوفر ري. كما وقعت "أسيج" اتفاقية مع مصرف HSBC العالمي، ضمن خطواتها لتعزيز ميزتها التنافسية في السوق السعودية وتنويع منتجاتها وتحديث قدراتها الفنية وخطوط عملها".

غير متكاملة

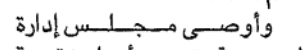
ويبدي **حافظ** بعضاً من التحفظ على البنية التشريعية التي تحتضن قطاع التأمين السعودي ويعتبرها "بنية تشريعية غير متكاملة". ويشير إلى أن "نظام الرقابة على شركات التأمين يحتاج إلى نظام آخر يعرف بنظام التأمين التعاوني".

ويقدر **حافظ** حجم سوق التأمين السعودية بنحو 7 مليارات ريال سنوياً، ويتوقع أن يصل إلى 15 ملياراً العام 2009، وإلى نحو 30 ملياراً خلال السنوات العشر المقبلة.

وكانت دراسة لشركة KPMG، الحائزة على جائزة الـ"يوروموني" للتمويل الإسلامي كأفضل مزوّد للخدمات الاستشارية والتأمين الإسلامي للعام 2008، قد قدرت قيمة التأمين التكافلي في العالم بنحو 3 مليارات دولار. ■

23.7 مليون دولار أرباح "أريج" في 2007


ياسر البحارنة



أعلنت المجموعة العربية للتأمين "أريج" عن تحقيق أرباح صافية بلغت 23,7 مليون دولار في العام 2007، مقابل 30,4 مليوناً في العام 2006.

وأوصى مجلس إدارة المجموعة بتوزيع أرباح نقدية بنسبة 7,5 في المئة من رأس المال المدفوع، أي 7,5 سنتات لكل سهم، إلا أن توزيع الأرباح يظل خاضعاً لموافقة مصرف البحرين المركزي والجمعية العامة للمساهمين، التي ستعقد في 30 مارس الجاري.

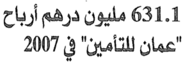
ولحظت النتائج صافي تعويضات إعصار "جونو" البالغة 9,2 ملايين دولار من جراء الكارثة الطبيعية النادرة في سلطنة عُمان في يونيو 2007 والتي نتج عنها خسائر تأمينية قُدرت بنحو 800 مليون دولار.

وسجلت محفظة إعادة التأمين نمواً بنحو 250 مليون دولار من إجمالي الأقساط المكتتبة، وذلك نتيجة استحواذ محفظة تأمينات الحياة من "اسكوتش ري" في منتصف العام الماضي وأعمال تأمينات فروع غير الحياة الجديدة ومن الأسواق المستهدفة في الشرق الأقصى وشبه الصحراء الأفريقية.

وقال الرئيس التنفيذي للمجموعة **ياسر البحارنة**: "إنّ العمل مع فريق عالمي يشمل مكتتبين ذوي خبرة رفيعة مكّن "أريج" من أن تتبوأ مكاناً إقليمياً متقدماً كمعيد لتأمينات الحياة. ونحن ننظر إلى ذلك كمنعطف مهم في وضع المجموعة المستقبلي لضمان عوائد مالية مجزية إلى مساهمينا".

وارتفعت إيرادات الاستثمار لتصل إلى 53,7 مليون دولار مقابل 38,4 مليوناً في العام 2006، كما لم تتعرض المجموعة لأزمة سوق الرهن العقارية الأميركية. وبلغت حقوق المساهمين 298,4 مليون دولار لتصبح القيمة الدفترية للسهم 1,4 دولار في نهاية ديسمبر 2007.

631.1 مليون درهم أرباح "عمان للتأمين" في 2007




عبد المطلب مصطفى الجعيدي

وافقت الجمعية العمومية لشركة "عمان للتأمين" على اقتراح مجلس الإدارة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 35 في المئة من رأس المال، وأسهم منحة بنسبة 35 في المئة من رأس المال.

وحققت أعمال الشركة في العام 2007 نمواً ملحوظاً شمل كافة فروع التأمين. وسجلّت الأقساط 1,5 مليار درهم مقابل 1,0 مليار العام 2006، أي بزيادة 45 في المئة.

وبلغ مجموع أقساط التأمينات العامة المكتتبة 1,1 مليار درهم مقابل 862,1 مليوناً العام 2006 بزيادة 36 في المئة، وبلغت الأرباح الصافية المحققة من هذه التأمينات 143,1 مليون درهم، مقابل 132,8 مليوناً العام 2006.

أما فرع التأمين على الحياة، فقد بلغت الأقساط المكتتبة فيه 339,7 مليون درهم مقابل 183,3 مليوناً العام 2006، بزيادة 85 في المئة، وقد حقق الفرع ربحاً صافياً بلغت قيمته 32,6 مليون درهم، مقابل 15,2 مليوناً في العام 2006.

وبلغت القيمة الإجمالية لاستثمارات الشركة 3,4 مليارات درهم، مقابل 2,4 مليار العام 2006، وبلغ دخل الاستثمار العام الماضي 473 مليون درهم وارتفع مجموع حقوق المساهمين إلى 2,3 مليار. وارتفعت قيمة موجودات الشركة إلى 4,6 مليارات درهم، مقابل 3,2 مليارات العام 2006. كما بلغت الأرباح الفنية المحققة 175,8 مليون درهم مقابل 148,1 مليوناً العام 2006، بزيادة 19 في المئة. وحققت الشركة أرباحاً صافية بلغت قيمتها 631,1 مليون درهم، مقابل 202 مليون العام 2006.

"رأس الخيمة الوطنية للتأمين": ارتفاع الارباح بنسبة 73 في المئة

حققت شركة "رأس الخيمة الوطنية للتأمين" أرباحاً صافية بلغت نحو 40,4 مليون درهم في العام 2007، مقابل 23,3 مليوناً في العام 2006، أي بزيادة نحو 73 في المئة.

وأوصى مجلس إدارة الشركة بتوزيع أرباح نقدية على المساهمين بنسبة 20 في المئة من رأس المال وتوزيع أسهم منحة بقيمة 10 ملايين درهم، أي ما يوازي 14,28 في المئة من رأس المال.

وحققت الشركة العام الماضي أقساطاً مكتتبة بقيمة نحو 271,3 مليون درهم أي بزيادة نسبتها 27,07 في المئة عن العام 2006.

وارتفعت إيرادات عمليات التأمين إلى نحو 36,1 مليون درهم، بزيادة 15,77 في المئة عن 2006. كما زادت أرباح الاستثمار لتصل إلى نحو 18,1 مليون درهم. وسجلت موجودات الشركة نمواً بلغ 37,2 في المئة، لتصل إلى 376 مليوناً العام 2007.

أرباح الشارقة للتأمين 113 مليون درهم

بلغ صافي أرباح شركة الشارقة للتأمين نحو 113,1 مليون درهم خلال العام 2007، وحققت نمواً مميزاً في نتائج الاستثمار الذي حقق أرباحاً صافية بلغت 95,082 مليون درهم. وبلغت قيمة الأقساط المكتتبة 98,029 مليون درهم، مقابل 82,46 مليوناً العام 2006 بزيادة 19 في المئة.

وسجلت موجودات الشركة في نهاية العام 2007 نمواً بنسبة 23 في المئة لتصل إلى 557 مليون درهم، فيما نمت حقوق المساهمين بنسبة 33 في المئة لتصل إلى 399 مليوناً في العام 2007.

وقال نائب رئيس مجلس ادارة الشركة **سالم عبدالله سالم** إن "العام 2007 كان مميزاً وإيجابياً بالنسبة للشركة لجهة نتائج الاستثمار، وذلك بفضل التوزيع الجغرافي الأمثل لهذا الاستثمار"، متوقعاً استمرار الأداء الإيجابي في العام 2008.

إطلاق شركة "بنك الدوحة للتأمين"


الشيخ عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني

أطلق بنك الدوحة شركة "بنك الدوحة للتأمين المحدودة"، برأس مال 100 مليون ريال، وهي شركة تابعة ومملوكة بالكامل من البنك.

يرأس مجلس إدارة الشركة الشيخ **عبد الرحمن بن محمد بن جبر آل ثاني**، ويضم المجلس الأعضاء: **الشيخ فهد بن محمد بن جبر آل ثاني، تشارلز غريفز أونترمير، د. كيلاش تشاندرا مشرا، بيتر جيمس براون، وساداو سوزوكي**.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **ر. سيتارامان** إن "مركز قطر المالي" منح شركة بنك الدوحة للتأمين الرخصة للعمل تحت مظلته، وممارسة كافة أنواع التأمين. وأضاف: "إن شركة بنك الدوحة للتأمين تستعدّ لطرح مجموعة واسعة من المنتجات في المجال التجاري منها التأمين ضد مخاطر المقاولات، البحري، ضد الحرائق، الممتلكات، الطاقة، تعويضات العمال، الحوادث الشخصية، والتأمين الطبي".

وأكد المدير التنفيذي للخدمات الرئيسية للأفراد في بنك الدوحة **عبد الرحمن المير** استقلالية الشركة التامة عن البنك من النواحي المالية والفنية والتنظيمية، مشيراً إلى أنها ستقدم خدمات مميزة لرجال الأعمال والأفراد في ظل حاجة السوق إلى شركات تأمين لتغطية الاستثمارات القائمة في كافة القطاعات".

"سوليدرتي" "أفضل مزود خدمات تكافل"


سمير الوزان

للعام الثاني على التوالي، فازت شركة "سوليدرتي" للتأمين التكافلي بجائزة "أفضل مزود خدمات تكافل"، وذلك من مجلة أخبار التمويل الإسلامي.

وقال الرئيس التنفيذي لـ"سوليدرتي" **سمير الوزان**: "يعدّ استلام هذه الجائزة رفيعة المستوى لعامين على التوالي بمثابة تأكيد من شركائنا وزملائنا وعملائنا على مكانة "سوليدرتي" في صناعة التكافل العالمية".

وأضاف **الوزان**: "تعمل "سوليدرتي" باستمرار على تعزيز محفظة منتجاتها وتنويعها. لذا قمنا بطرح برامج إدخار الشركات الجديدة، وعملنا على اختراق السوق بشدة من خلال منتجات الرعاية الصحية الجماعية ومنتجات تكافل السيارات. كما قمنا بتدشين مركز اتصالات المطالبات الذي يعمل على مدار الساعة وطوال أيام الأسبوع. وتهدف "سوليدرتي" هذا العام إلى تحقيق المزيد من النمو، حيث نعد العدة لدخول أسواق جديدة في مصر والأردن والإمارات العربية المتحدة وقطر".

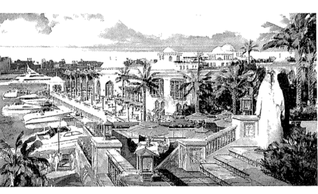
أمين عام "الهيئة العليا للسياحة" في السعودية:
أطلقنا 20 فرصة استثمارية جديدة


عبدالله الجهني

الرياض – الإقتصاد والأعمال

40 مليار ريال أنفقها السعوديون على السياحة الخارجية العام 2007؛ فما الذي تقوم به "الهيئة العليا للسياحة" لتوطين جزء من هذا المال، فضلاً عن استقطاب السيّاح الإقليميين والدوليين، للوصول بمساهمة القطاع في الناتج المحلّي الإجمالي السعودي إلى 10 في المئة؟ سؤالٌ يجيب عنه نائب الأمين العام للهيئة عبدالله الجهني.

يشير **الجهني** إلى "أنّ الهيئة أرست أسساً قوية لسياحة واعدة؛ أهمها إنجاز الستراتيجية الوطنية للتنمية السياحية للأعوام العشرين المقبلة"، لافتاً إلى "أنّ أبرز ما تركّز عليه هذه الستراتيجية هو إيجاد دور رئيسي للمناطق بعيداً عن المركزية، وذلك من خلال إيجاد مجالس تنمية سياحية محلية، تتكوّن من القطاعين العام والخاص، مهمتها تنمية السياحة داخل كل منطقة بناءً للمزايا التنافسية التي تتمتع بها". مُنوّهاً أيضاً بتركيز الستراتيجية على خلق فرص العمل وتنمية الموارد البشرية، حيث تلحظ توفير 1,5 مليون وظيفة سياحية مباشرة وغير مباشرة بحلول العام 2040، مُقابل نحو 314 ألفاً يعملون في القطاع حالياً، بينهم 46 ألف سعودي فقط.



برسم القطاع الخاص

يُبدي **الجهني** ارتياحه لتخصيص الميزانية السعودية للعام 2008 مبلغ 347 مليون ريال لهيئة السياحة؛ هذا "فضلاً عن ضم قطاع أساسي تحت مظلتها ابتداءً من هذا العام هو الآثار والمتاحف الذي كان تابعاً لوزارة التربية والتعليم، الأمر الذي يُضيف ميزة نسبية للمُنتج السياحي الذي نقوم بترويجه".

وحول أبرز الفرص الاستثمارية السياحية المُتاحة في المملكة، يكشف **الجهني** "أن في مقدمها مشروع تطوير العقير السياحي الذي يُتوقع انجازه خلال 4 أعوام على شاطئ الخليج العربي في محافظة الإحساء على مساحة نحو مليون متر مربّع وبتكلفةٍ إجمالية تصل إلى 21 مليار ريال". لافتاً في هذا الإطار إلى "وصولنا لخطواتٍ متقدمة لناحية استقطاب المطوّرين الرئيسيين المؤهلين لتقديم العروض، وذلك بالتعاون مع "البنك الدولي" كجهة استشارية".

إلى ذلك، يُفصح **الجهني** عن "20 فرصة استثمارية جديدة في القطاع السياحي أطلقتها الهيئة مُؤخراً، من بينها مشروع دومة الجندل في الجوف، والجرّة في عسير، وجزيرة فراسان في جازان، ورأس الطرفة في المنطقة الشرقية"، مُشدّداً على أن "هذه الفرص تستهدف جذب المستثمرين السعوديين والخليجيين والعرب والأجانب على حدٍّ سواء، وليس رجال الأعمال المحليين فقط".

الوجهة الفُضلى

حول واقع السياحة الداخلية، يقول **الجهني**: "إنها تعيش انتعاشاً في كافة جوانبها، حيث شهد موسم الصيف الماضي نمواً وصل إلى نحو 9 في المئة عن صيف العام 2006، حيث جاءت منطقة مكّة المُكرّمة في صدارة المناطق بحصةٍ وصلت إلى 46 في المئة من كعكة السياحة الداخلية، تلتها عسير، فالرياض، فالمنطقة الشرقية". مُشيراً إلى أنّ إجمالي مصروفات النشاط السياحي الداخلي بلغ خلال الربع الثالث للعام 2007 نحو 13,9 مليار ريال.

وبالنسبة لكيفية تحقيق هدف زيادة مساهمة القطاع السياحي في الناتج المحلّي الإجمالي السعودي إلى أكثر من 10 في المئة، مقابل 3,9 في المئة حالياً، يعتبر **الجهني** أنّ ذلك يتحقق بإنجاز رؤية الهيئة الرامية إلى جعل المملكة الوجهة السياحية الرئيسية في المنطقة، سواء للسعوديين أو للمقيمين أو للزوّار الخليجيين والعرب والأجانب، مُعبّراً عن تفاؤله بالوصول إلى ذلك الهدف خلال 5 سنوات من الآن. ■

زوّار المملكة

بلغ عدد السيّاح القادمين إلى المملكة العربية السعودية خلال العام 2006 ما مجموعه 8,6 ملايين سائح، 64,1 في المئة منهم من دول الشرق الأوسط، و17 في المئة من جنوب آسيا، ما يعني أنّ هاتين الوجهتين مجتمعتين تمثلان ما يُقارب الـ 81,1 في المئة من إجمالي عدد السيّاح إلى السعودية. وقد تركّزت معظم هذه الرحلات خلال الربعين الأول والثالث، حيث وصل عدد السيّاح إلى 2,7 و2,5 مليون على التوالي، أي ما نسبته 60,4 في المئة من إجمالي القادمين إلى المملكة خلال العام 2006.



طابق رجال الأعمال، صمم بإتقان
يعكس أسلوبك الراقي
إذا كانت أعمالك هي التي دفعتك لزيارة دبي، فإن ما سنقدمه بين يديك من الراحة والترفيه سيكون حافزاً أقوى لتكرار الزيارة. فيمكنك أن تختار إحدى الأجنحة المصممة بشكل رائع في طابق رجال الأعمال، والتي تقدم لك غاية الهدوء والتميز لتمارس أعمالك في جو عملي راق يؤمن الراحة والاستقرار، هذا فضلاً عن أن طابق رجال الأعمال قد جهز بقاعة جلوس خاصة لإجراء اجتماعات العمل أو لأخذ قسط من الراحة بعد عناء يوم عمل. إن الخدمات العالية المستوى التي يضفيها طابق رجال الأعمال على المكان تؤمن لك الراحة المطلوبة والعناية الشخصية المتميزة لتكون على كامل الثقة بأنك ستتابع أعمالك وكأنك في المكان الذي تعودت عليه قبل ذلك.
سيارة ليموزين تقلك من وإلى مطار دبي بشكل مجاني. مكتب الاستقبال بخدمات مثالية لتأمين الحجز بالفندق أو إجراءات المغادرة. وجبة إفطار يومية. تجهيزات راقية في الغرف. مركز لإدارة الأعمال مع قاعة مؤتمرات واجتماعات، أو مكاتب خاصة. قاعة استقبال للقاء الضيوف من رجال الأعمال والضيوف المميزين. خدمات راقية لإنجاز الحفلات الضخمة والمؤتمرات. النادي الصحي مع صالة للياقة البدنية، وحمام سباحة وملاعب للتنس. مطعم راق يقدم أشهى الأطباق العالمية، ومطاعم وجبات سريعة مع خدمة التوصيل للغرف على مدار الساعة. أكثر من ٨٠ متجراً مميزاً تعرض أرقى الأزياء الفاخرة ومستحضرات التجميل والمجوهرات. مصرف، صيدلية، وسوبر ماركت.
THE
Executive Club
AT
البستان رزيدنس
متعة الإقامة
www.al-bustan.com
شارع النهدة، الطوار، صندوق بريد ٢٠١٠٧، دبي، الإمارات العربية المتحدة
هاتف ٢٦٣٠٠٠٠ ٤ ٩٧١+ فاكس ٢٦٣٠٠٠٥ ٤ ٩٧١+ البريد الإلكتروني: albustan@emirates.net.ae

مركز ورزيدنس البستان ضمن قائمة الـShowcase 500



موسى الحايك يتسلم الجائزة من عمران خان

اختير مركز ورزيدنس البستان في الإمارات العربية المتحدة، ضمن قائمة الـ Showcase 500. وتنظم هذه القائمة شركة TAADD البريطانية، وتضم أفضل 500 شركة في العالم تقدم خدمات راقية ومميزة للزبائن وبأفضل الأسعار. وبذلك سيكون مركز ورزيدنس البستان بين المقاصد التي تروّج لها الشركة البريطانية بين أوساط 1,2 مليون شخص يأتون إلى الإمارات سنوياً من المملكة المتحدة وإيرلندا، عبر المنظمات ووكالات السفر والسياحة.

وحيازة مركز ورزيدنس البستان جائزة Showcase 500 هي شهادة على مستوى التسهيلات والخدمات فائقة الجودة التي يقدمها. واعتبر الرئيس التنفيذي للعمليات في مركز ورزيدنس البستان **موسى الحايك** هذه الجائزة بمثابة تقدير للجهود الكبيرة التي يبذلها مركز ورزيدنس البستان على مختلف المستويات لكسب ثقة ورضى عملائه.

وقال المدير التنفيذي والقائم على مشروع Showcase 500 **عمران خان** إن حصول مركز ورزيدنس البستان على هذا اللقب واعتباره واحداً من أبرز 500 مؤسسة في مجال الضيافة يعد انجازاً كبيراً. ويؤكد مدى التزامه بتقديم أفضل الخدمات ذات النوعية الراقية لنيل رضى الزبائن، وهذه الجائزة ستعمل على رفع اسم وصورة المركز عالياً بين السياح والمقيمين في دبي.

يذكر أن مركز ورزيدنس البستان يضم إحدى أكبر الوجهات الترفيهية والتسويقية والسكنية الفاخرة في الإمارات العربية المتحدة، ويشتمل على 640 جناحاً فاخراً ومركز تسوق يضم أكثر من 80 ماركة عالمية.

"بيت الاستثمار الخليجي" يطور 3 فنادق في أميركا وكندا

أعلن "بيت الاستثمار الخليجي" عن تطوير ثلاثة مشاريع عقارية في قطاع الفنادق في الولايات المتحدة الأميركية وكندا، بتكلفة إجمالية تصل إلى 40 مليون دولار.

وقال مدير أول في إدارة الصناديق **صالح تركي الخميس** "إن المشاريع الثلاثة تعتبر نواة أولية للاستثمار في قطاع الفنادق بالتعاون مع مطورين محليين في الولايات المتحدة وكندا، وهي أول ثلاثة مشاريع لصندوق "بيت الاستثمار الخليجي" المتوقع طرحه في الربع الثاني من هذا العام، حيث تقدر التكلفة الإجمالية لهذه المشاريع بـ 40 مليون دولار".

وأشار **الخميس** إلى أن "بيت التمويل الخليجي" أسس في مايو 2004 شركة "انوفيست كابيتال"، وهي مملوكة بالكامل لـ"بيت الاستثمار الخليجي"، وتعتبر المستشار والذراع الاستثمارية له في السوق الأميركية، حيث تقوم بدراسة المشاريع العقارية وتقييمها وانتقاء أفضل الفرص والأفكار المتاحة.

ولفت إلى أن المشاريع تنفذ وفق الضوابط الشرعية الإسلامية المعمول بها من قبل "بيت الاستثمار الخليجي".

مشروع سياحي عقاري في رأس الخيمة بـ 1,8 مليار دولار

أعلنت "عقار للتطوير"، عن اتفاقية شراكة مع شركة "كايي للبناء" التي تتخذ من تركيا مقراً لها والمتخصصة في مجال البناء والتطوير العقاري، ومع **تارانجيت ساهني** وهو مستثمر منفرد، لإقامة شركة جديدة باسم "جزيرة المرجان عقار" والتي ستقوم بتطوير فندق فاخر من فئة خمس نجوم ومجمع شقق سكنية في رأس الخيمة.

ستستثمر الشركة الجديدة مبلغ 600 مليون درهم لتطوير مشروعها على جزر المرجان، التي تعدّ أول مشروع عقاري يقام على شكل جزيرة اصطناعية في إمارة رأس الخيمة والمطور من قبل "ركين". وتجري "عقار للتطوير" محادثات مع شركات عالمية مشهورة لإدارة المشروع، الذي سيتم إطلاقه رسمياً في الربع الأول من العام الجاري.

ويبعد مشروع "جزر المرجان" مسافة 27 كيلومتراً إلى الجنوب الغربي من مركز مدينة رأس الخيمة، ويتألف من أربع جزر تتخذ شكل الشعب المرجانية، ويمتد على مساحة 2,7 مليون متر مربع، وتقدر قيمته التجارية بأكثر من 1,8 مليار دولار. ويتوقع إنجازه بحلول يونيو 2009.

وقال المدير التنفيذي **يادفيندر سينغ** في "جزيرة المرجان عقار": "أصبحت رأس الخيمة مركزاً مهماً للمشاريع العقارية المتميزة، حيث عمدت هذه الإمارة إلى تحرير القوانين التجارية، مما يعتبر عاملاً جاذباً لنا للاستثمار في المشاريع العقارية الفاخرة، والتي تأتي في إطار رؤية الإمارة المستقبلية".

وقال **تارانجيت ساهني**: "يعتبر مشروع "جزر المرجان" عاملاً أساسياً في إطار الرؤية الهادفة إلى تطوير رأس الخيمة لتصبح إحدى أهم الوجهات في المجال السياحي والتجاري.



"دبي العالمية - أفريقيا" تستثمر 200 مليون دولار في الموزمبيق

أعلنت "دبي العالمية–أفريقيا" أنها تخطط لاستثمار 200 مليون دولار في مشروع سياحي في الموزمبيق. ويتكون المشروع من فندق ومنتجع شاطئي وملاعب غولف ومحمية طبيعية على امتداد واجهة بحرية بطول 4 كيلومترات.

ويغطي المنتجع مساحة 1000 هكتار ويضم بحيرة "ساو مارتينهو" الشهيرة التي يبلغ طولها 18 كيلومتراً ومحمية طبيعية ومنطقة لتربية السلاحف.

وستتولى "دبي العالمية للمحافظة على الطبيعة أفريقيا" إدارة المحمية الطبيعية، مع التركيز بشكل أساسي على السياحة البيئية، حيث تتكاثر في ساحل شرق أفريقيا الشعاب المرجانية الطبيعية التي تستقطب عشاق البراري والرياضات المائية الاستجمامية على حد سواء.

وتنوي الشركة التابعة لحكومة دبي استثمار 150 مليون دولار في اقامة ملعب نظامي لبطولات الغولف العالمية وفندق خمس نجوم فخم، إلى جانب مجمع وفلل ساحلية وشقق استجمام، بينما يضم المنتجع مطاراً خاصاً به وهو مطار "بيلين برايا".

وتتمثل ستراتيجية مجموعة دبي العالمية في الاستحواذ على أصول تتمتع بجودة عالية وسمعة عريقة في وجهات رئيسية حول العالم. وأشار رئيس دبي العالمية **سلطان أحمد بن سليم**، إلى أن الشركة ستستثمر ما يقارب من 1,5 مليار دولار في القارة الأفريقية على مدى الأعوام الخمسة المقبلة.



سلطان أحمد بن سليم

وقال بن سليم "إن تنامي الاستقطاب السياحي وفرص الاستثمار في الموزمبيق سيؤديان إلى تعزيز ودعم الاقتصاديات المحلية وزيادة مشاريع التطوير والمحافظة على الطبيعة. وأضاف "تعتبر أفريقيا إلى جانب كل من الصين والهند ركناً محورياً في استثمارات المجموعة.

وكانت الشركة قد تملكت سابقاً حصة في محطة الحاويات في عاصمة الموزمبيق التي تمثل بوابة العبور إلى أفريقيا الجنوبية، كما اشترت حصة في الشركة المسؤولة عن إدارة ميناء مابوتو.

افتتاح أول فنادق "تماني" في دبي

افتتح في دبي أول فنادق "تماني"، وهي سلسلة فنادق إسلامية تابعة لشركة "كي ام" القابضة، وذلك بحضور مدير عام دائرة السياحة والتسويق التجاري في دبي **خالد بن سليم** ورئيس مجلس إدارة مجموعة الرستماني **مروان الرستماني** وعدد من مسؤولي المجموعة والدائرة ورجال الأعمال.

يتكون الفندق من 55 طابقاً ويعدّ أول وأطول برج للأجنحة الفندقية في منطقة مرسى دبي، حيث يضم 209 غرف وجناح، إضافة إلى طابق خاص للسيدات.

واعتبر **بن سليم** أن هذه المنشأة الفندقية تمثّل إضافة نوعية جديدة للقطاع في دبي لكونها أول علامة إماراتية لتشغيل الفنادق الإسلامية في الدولة تقدم الضيافة العربية والقيم الإسلامية بصورة معاصرة.

وشدد **بن سليم** على ضرورة التزام المطورين العقاريين بالانتهاء من تنفيذ المنشآت السياحية التي تمّ الإعلان عنها لاستيعاب النمو المتواصل والتدفق السياحي على دبي والوصول إلى 15 مليون سائح بحلول العام 2015.

من جهته، قال **الرستماني**: "إن مجموعة الرستماني رغبت في تقديم منتج فندقي إسلامي من خلال هذا البرج، لذا قامت باختيار "تماني للفنادق والمنتجعات" للقيام بعمليات التشغيل والإدارة لمجموعة الرستماني، ونحن نتطلع إلى جعل "تماني – فندق المارينا" مقصداً للمسافرين من رجال الأعمال والزوار السائحين".

"أبوظبي الوطنية للفنادق": زيادة الأرباح بنسبة 63 في المئة

حققت "أبو ظبي الوطنية للفنادق" في العام 2007 أرباحاً صافية بلغت نحو 477 مليون درهم، بزيادة 63 في المئة عن العام 2006. وارتفعت إيرادات المجموعة إلى 3,1 مليارات درهم، مسجلة نمواً قدره 12 في المئة عن العام 2006. وعزت المجموعة هذا الارتفاع الكبير في الإيرادات والأرباح إلى الأداء المتميز لشركاتها التابعة في جميع القطاعات.

كما شهدت الأرباح التشغيلية السنوية زيادة بواقع 36 في المئة، حيث ارتفعت من 265 مليون درهم في العام 2006 إلى 363 مليوناً العام 2007. وفي المقابل، ازدادت الأرباح غير التشغيلية من 27 مليون درهم في العام 2006 إلى 114 مليوناً العام 2007.

وتشهد "أبوظبي الوطنية للفنادق" مرحلة مهمة في نموها وتطورها، حيث تنوي افتتاح فندقين جديدين في دبي هذا العام، هما "سوفيتيل جميرا" و"الديار البرشاء"، فضلاً عن ثلاثة فنادق عالمية يجري تطويرها في العاصمة أبوظبي، وهي فندق "جي دبليو ماريوت أبوظبي"، وفندق آخر في جزيرة السعديات، وفندق "كابيتال سنتر".



"إعمار" تبدأ بيع "أبراج الهلال"

أطلقت شركة "إعمار الشرق الأوسط" مُبيعات الوحدات السكنية في مُجمّع "أبراج الهلال" الثلاثة، الواقعة ضمن مشروع "باب جدّة" المتكامل الذي تُطوِّره. وتشمل عمليات البيع، التي تستهدف المواطنين السعوديين والخليجيين، شققاً تضم غرفتيّ نوم أو 3 أو 4 غرف، إضافةً إلى شقق "البنتهاوس".

وأكّد الرئيس التنفيذي المهندس **علاء عبدالله ساعد** أن "جدّه تُعدُّ من أسرع المدن نمواً على مستوى السعودية والمنطقة. وسيساهم الموقع المميّز لـ"أبراج الهلال" في الوسط الجديد لمدينة جدّه على استقطاب المستثمرين من كافة دول مجلس التعاون الخليجي".

ويمتد "باب جدّة" على مساحةٍ تفوق نصف مليون متر مربّع، بتكلفةٍ تصل إلى نحو 6 مليارات ريال. وسيحتضن المشروع 6 آلاف وحدة سكنية و230 ألف متر مربّع من المساحات المكتبية و75 ألف متر مربّع من المساحات التجارية المخصصة للإيجار.

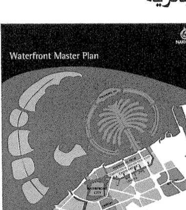


"مشروع باب جدّة"

"نخيل" تحرز تقدُّماً استثنائياً في أعمال الواجهة البحرية

أحرزت "نخيل" تقدماً كبيراً في أعمال الواجهة البحرية الواقعة على شواطئ دبي الغربية، التي تعد أكبر مشروع واجهة بحرية في العالم، من خلال استخدامها 20 ألف عامل و3 آلاف آلية وإنجازها أعمال 25 في المئة من أراضي الواجهة.

والعمل في الواجهة البحرية سيحوّل 1,4 مليار قدم مربع من الأراضي الصحراوية الفارغة والبحر إلى مجمّع دولي يقدّر عدد سكانه بنحو 1,5 مليون نسمة، كما يتم تطوير الواجهة المائية، التي ستوفّر حين اكتمالها أكثر من 70 كلم من الشواطىء الساحلية، بما في ذلك تطوير 23 في المئة من القناة العربية.



خطة "مشروع الواجهة البحرية"

وقال المدير الإداري للواجهة البحرية **مات جويس**: "تعدّ الواجهة البحرية المشروع الحضري الأكبر والأكثر طموحاً في العالم، حيث لم يتم تخطيط أي مشروع بهذا الحجم في أي وقت مضى. وستضمن الخطة الرئيسية الفريدة للمشروع أن يشكّل معلماً بارزاً في المنطقة بتحويل الصحراء إلى مدينة ذات توجه عالمي".

وستضم الواجهة البحرية مجموعة متنوعة من المنازل والمناطق التجارية والصناعية وعدد من مناطق الجذب السياحية والمناطق الترفيهية، إضافة إلى العقارات السكنية والتجارية الراقية. كما ستحتوي الواجهة البحرية على مجموعة من المنازل ذات الأسعار المنخفضة للطبقة العاملة في دبي والتي تضم مجموعة كاملة من الخدمات ووسائل الراحة. وسيتم دعم المدينة بنظام نقل عام، ما سيؤدي إلى تقليل الاعتماد على السيارة.

إطلاق مشروع "ليمِتلِس تاورز" في عمّان

أعلنت "ليمتلِس"، ذراع التطوير العقارية العالمية لشركة "دبي العالمية"، عن تصاميم ومخططات مشروع "ليمِتلِس تاورز" الذي سيقام في منطقة عبدون في العاصمة الأردنية عمّان، بتكلفة 300 مليون دولار ويستغرق إنشاؤه 3 سنوات.

ويعتبر المشروع نقطة البداية لمشاريع تنموية وحضرية جديدة تخطط الشركة لإنشائها في الأردن. وهو يشتمل على برجين سكنيين يبلغ ارتفاعهما 200 متر، وهما الأعلى في الأردن ومن ضمن أعلى الأبراج ثنائية المباني في الشرق الأوسط.

وقال أمين عمّان **عمر المعاني**: "هذا المشروع المتكامل ما هو إلا تأكيد على نجاح المخطط الشمولي لمدينة عمّان ويقع ضمن المنطقة (أ) المهيأة لإنشاء الأبراج. ويعتبر المشروع بداية التطوير الحضري لوسط المدينة"، مشيراً إلى أن موقعه مدروس بعناية حيث يأخذ في الاعتبار احتياجات المشروع من البنية التحتية وشبكة الطرق العامة والمناطق الخضراء والحدائق العامة التي ستكون جزءاً من هذا المشروع.

وأظهرت التصاميم الأولية للمبنى أنه يتألف من 75 طابقاً ومن برجين يربط بينهما جسر. وهو سيكون معلماً في مدينة عمّان، إذ انه الأعلى من حيث الارتفاع، كما أنه يضم شققاً سكنية ومراكز تجارية. وسيتميز المشروع بأعلى حوض سباحة معلق في العالم، حيث يبلغ ارتفاعه عن المدينة 125 متراً ويصل بين البرجين.

ووصف المدير التنفيذي لشركة "ليمِتلِس" **سعيد أحمد سعيد** المشروع بأنه "من العجائب الهندسية التي تضع معايير جديدة في تصميم المباني المميزة والمستدامة، حيث نعتزم الدخول إلى مضمار العقارات الأردنية من خلال هذا التطوير الرائد الذي سيضيف أبعاداً جديدة على العروض التي يوفّرها القطاع العقاري في هذه البلاد".

وتجدر الإشارة إلى أن "ليمِتلِس" تمتلك مشاريع في مناطق مختلفة من العالم منها: ماليزيا، السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الهند وفييتنام.



إطلاق "Real Berlin" للاستثمار في السوق العقارية في برلين

أطلقت "مجموعة Real Capital Holding" للاستثمار في السوق العقاريّة الإقليميّة، شركة استثماريّة متخصصة تحمل اسم "Real Berlin" للاستثمار في السوق العقاريّة في برلين. وتنوي الشركة الجديدة اقتناص الفرص الاستثماريّة في مجال العقارات بالعاصمة الألمانيّة حيث تتمّ تجارة المُمتلكات بأسعار مخفّضة جداً بالنسبة للمدن الأوروبيّة الأخرى.

وبالنسبة للشريكين الرئيسيين في "Real Berlin" **كريم سلامة وكريم سنو**، ستركّز الشركة على العقارات السكنيّة المؤجرة بالكامل ومنخفضة المخاطر والواقعة وسط المدينة والتي من المتوقّع أن ينتج عنها عائدات مجُزية.

وتعتبر "Real Berlin" أوّل شركة استثماريّة تُطلق في العالم العربي للاستثمار في مدينة برلين، وهي ستستفيد من خُبرات "مجموعة Real Capital holding" وشركائها وحلفائها في الأسواق العقاريّة اللبنانيّة والعربيّة والأوروبيّة.



كريم سلامة

"تمكين" السعودية: جديد شركات العقار السكني

"تمكين للتطوير العمراني"؛ هو إسم الشركة الجديدة التي أعلن مستثمرون سعوديون عن البدء بتأسيسها كشركة مساهمة غير مطروحة للتداول برأس مال قدره 300 مليون ريال، متخصصة بتطوير المشاريع السكنية لذوي الدخل المتوسط والمنخفض.

وأعلن رئيس اللجنة التأسيسية المهندس **إحسان عبد الجواد** أنه "تمّ إنجاز الكثير من متطلّبات تأسيس الشركة بما في ذلك الاتفاق مع مستشار مالي للطرح الخاص، وإنهاء دراسات الجدوى الاقتصادية والتسويقية وخطة العمل، ووضع هوية الشركة من قِبل مكتب استشاري متخصص، وإنجاز معظم اللوائح الداخلية لتنظيم الأعمال".

"ترو الكندية" - "إيوان": تحالف لإدارة مشروع جدّه الأول بـ 1,2 مليار ريال

وقّعت شركة "إيوان" العالمية للإسكان (شركة مساهمة مقفلة سعودية برأس مال قدره 400 مليون ريال مقرُّها جدّه) عقداً مع شركة "ترو" الكندية، تتولّى الأخيرة بموجبه إدارة أعمال مشروع "إيوان" الأول، شمال محافظة جدّه والذي تبلغ تكلفته نحو 1,2 مليار ريال.

وأوضح الرئيس التنفيذي لشركة "إيوان" المهندس **محمد عيد** أن "هذه الاتفاقية تأتي في إطار حرص الشركة على تطبيق رؤيتها الستراتيجية، والتي يدخل في إطارها التحالف مع شركة عالمية تمتلك الخبرة القوية والسمعة الطيبة والاحترافية اللازمة لإدارة مشروعها السكني الأول، حيث جاء التعاقد مع "ترو" بعد دراسة متأنية لأفضل الشركات العاملة في هذا المجال، إذ تتميّز الشركة الكندية بسجلّها الحافل بالنجاحات على مدى أكثر من نصف قرن، وبانتشارها القوي من خلال مكاتبها الـ 35 في أميركا الشمالية".

وكشف **عيد** أنه "تمّ البدء بوضع التصاميم الفنية والهندسية للمشروع، وهو عبارة عن مدينة سكنية متكاملة الخدمات تقع على مساحةٍ تتجاوز مليون متر مُربّع شمال محافظة جدّه، وتحتوي على وحداتٍ سكنية مُختلفة الأحجام تتوافق مع متطلّبات شريحة متوسطي الدخل". مُتوقّعاً المُباشرة بتنفيذ المشروع في الربع الأخير من هذا العام.

"بنيان الدولية" تستثمر في كردستان العراق

أعلن رئيس مجلس الإدارة لـ "مجموعة بنيان الدولية للاستثمار" (القابضة) **عبدالله عطاطرة** عن إقامة علاقة شراكة وتحالف ستراتيجي مع "مجموعة الحنظل العراقية" تم بمقتضاها تأسيس شركة جديدة تحت إسم "بنيان كردستان".

وستعمل الشركة الجديدة على وضع الخبرات والإمكانيات الاحترافية لشركة "بنيان الدولية"، التي ساهمت في تطوير مشاريع كبيرة في دولة الإمارات ودول عربية عدة، في خدمة مخططات تطوير القطاع العقاري في إقليم كردستان ودعم جهود إعادة الإعمار.

وقال **عطاطرة** "إن شركة "بنيان كردستان" تستعدّ لإطلاق مشروع عقاري مهم في محافظة السليمانية، هو الأول من نوعه في كردستان العراق تحت إسم "مدينة بنيان السليمانية" يشمل بناء مدينة سكنية سياحية حديثة متكاملة تضم أبراجاً سكنية وتجارية وفللاً وأسواقاً ومراكز تسوق، وفندقين عالميين وتمتد على مساحة واسعة تقدر بنحو المليون متر مربع".

وأشار إلى أن شركة "بنيان كردستان" تخطط للاستثمار في بقية أنحاء إقليم كردستان العراق وأنه يجري حالياً دراسة عدد من الفرص الاستثمارية العقارية في كل من محافظتي أربيل ودهوك.

وأوضح رئيس مجلس إدارة "مجموعة الحنظل" **وديع حنضل** "أن شركة "بنيان كردستان" تتمتع بكامل دعم حكومة كردستان العراق التي تخطط لتطويرها وتعمل بشكل حثيث على استقطاب الشركات الاستثمارية العالمية".

إندماج الاعلام والاتصالات يفتح آفاقاً جديدة للنمو

بيروت رنا المصري

يتوقع أن يؤدي التقارب الحاصل بين صناعة الإعلام و صناعة الاتصالات إلى فتح آفاق جديدة للنمو لمشغلي الاتصالات والشبكات ومصنعي الهواتف ومزودي الخدمات وحتى على شركات التكنولوجيا.

فمع انخفاض نسبة العائد على المستخدم لجهة خدمات الاتصالات الصوتية والتراسل، يتطلع مشغلو الاتصالات نحو خدمات الإعلام متعددة الوسائط (ملتيميديا) وسوق النقال الترفيهية "Mobile Entertainment" لإيجاد فرص جديدة للنمو. كما يسعى بائعو معدات الشبكات ومشغليها إلى ابتكار تكنولوجيات جديدة تساعد مشغلي الاتصالات على توصيل هذه الخدمات إلى المشتركين، الأمر الذي يؤدي إلى فتح مجالات جديدة للنمو ولا سيما في مجال الخدمات.

ومع إنبثاق خدمات الإعلام متعددة الوسائط، طرحت أجهزة داعمة لها لاقت رواجاً كبيراً. فالهاتف الذي كان يستخدم تقليدياً للقيام بالاتصالات الهاتفية بات جهازاً يقوم بمهام الكمبيوتر والراديو والتلفزيون وحتى جهاز التعقب بحسب المواقع الجغرافية "Navigator GPS". وتشهد أجهزة الهواتف متعددة الوظائف التي توفّر خدمات الإنترنت والبريد الإلكتروني والموسيقى والفيديو وغيرها رواجاً كبيراً، وقد وصل عددها إلى نحو 300 مليون جهاز من أصل ما يقارب الـ 1,1 مليار جهاز تشكّل حجم سوق الأجهزة النقّالة.

"سوني إريكسون": التخصص

ومن بين مصنعي أجهزة النقّال، غالباً ما يأتي إسم "سوني إريكسون" مترافقاً مع هاتف الـ"ملتيميديا" بإمتياز لما تعكسه العلامة التجارية الأم "سوني" من تخصص في مجال الأجهزة الإعلامية من الكاميرا الرقمية "سايبرشوت" وأجهزة "واكمان" وغيرها.

وفي هذا المجال، يؤكّد مدير التسويق في منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا، **إيلي أوتاكي** أنّ العلامات التجارية "واكمان" و"سايبر شوت" أعطت قوة ودفع للعلامة التجارية "سوني إركسون".

وفي ما يتعلّق بالإقبال على هذا النوع من الأجهزة في المنطقة، يقول **أوتاكي**: "يختلف الإقبال بين دولة وأخرى وتشكل الأجهزة الداعمة للموسيقى وبالأخص أجهزة "واكمان" العامل الأساسي لزيادة مبيعاتنا في المنطقة بالإضافة إلى زيادة الطلب على الهواتف التي تضم تقنية "سايبر شوت"".

ويتوقّع **أوتاكي** أن تشهد المنطقة تطورات مهمة جداً على صعيد خدمات mobile TV، ابتداءً من العام الحالي و ذلك انطلاقاً من تطورات الشبكات ومزودي الخدمات، كاشفاً أن الشركة ستواصل طرح أجهزة "واكمان" ذات تطبيقات متطورة أكثر في مجال الموسيقى إلى جانب هواتف حديثة بتقنية "سايبرشوت" وتعزيز الأجهزة المتخصصة في مجال الترفيه. مع العلم أن "سوني إريسكون" بدأت فعلاً تقديم هواتف مزوّدة بشاشات من نوع "BRAVIA" المشهورة من سوني في اليابان، و ذلك بعد الإقبال الكبير لمشتركي النقال على خدمة mobile TV والتي من المتوقع أن ينمو سوقها بشكل كبير من 1,4 مليار دولار إلى 11,9 ملياراً في العام 2012.

"نوكيا": اقتحام مجال التزويد بالخدمات

أما شركة "نوكيا"، فقد تعدّت كونها مصنّعة للأجهزة فقط، و اقتحمت مجال إدراج خدمات الإعلام متعددة الوسائط والإنترنت الذي لطالما ظلّ حكراً على مزودي الخدمات في ما مضى، و ذلك من خلال استحواذ الشركة (نوكيا) على شركات عدة متخصصة في تزويد هذا النوع من الخدمات، إلى جانب تطوير خدماتها الخاصة بالإنترنت تحت العلامة التجارية "Ovi" وعقد اتفاقيات لتسهيل توصيل الخدمة إلى المستهلك.

■■

الهاتف أصبح جهازاً متعدد الوظائف

■■

"ويب 2,0 "مشاركة فعّالة و تطوير معلومات ذات صلة

■■

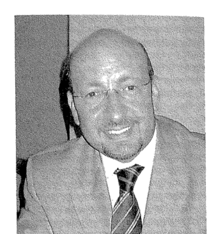
خدمات الـ"ملتيميديا": سوق مربحة

فإلى جانب مصنعي الهواتف التقليديين مثل "سوني إريكسون" و "نوكيا"، يُلاحَظ دخول العديد من الشركات الجديدة في هذا القطاع نظراً للنمو الكبير الذي من الممكن أن يشهده. فشركة "أبل" على سبيل المثال، طرحت الهاتف الأكثر تخصصاً في الإعلام متعدد الوسائط "iPhone" والذي كان له دور كبير في زيادة شعبية هذا النوع من الهواتف، كذلك الأمر بالنسبة إلى "غوغل" مع هاتف android الذي يتميز بمنصة تشغيل مفتوحة.

ومع انتشار الهواتف الداعمة لخدمات اتصالات الجيل الثالث والأجهزة المتخصصة بخدمات الـ"ملتيميديا"، من المتوقع أن يتمّ تسجيل ارتفاع كبير في تبني خدمات الإعلام والتطلع الجدي نحو سوق الإعلام متعددة الوسائط كسوق مربحة. فقد ذكر تقرير صادر عن شركة "جونيبر للأبحاث" أن سوق خدمات الاتصالات النقالة الترفيهية "mobile entertainment" قدّرت بنحو 20 مليار دولار في العام 2007، ومن المتوقع أن تزيد على 64 ملياراً في العام 2012، نظراً إلى النمو الكبير المنتظر في خدمات الموسيقى والألعاب والتلفزيون، إذ تعتبر الموسيقى عبر النقال "mobile music" القطاع الأكبر ضمن سوق الخدمات الترفيهية عبر أجهزة الهاتف المحمول، ومن المقدر أن ترتفع سوقها من 9 مليار دولار في العام 2007 إلى 17,5 مليارات في العام 2012.

مجالات النمو لمشغلي الشبكات

و نظراً لحاجة المستهلكين إلى الأجهزة الذكية، إضافة إلى انخفاض العائدات الناتجة عن خدمات الاتصالات الصوتية واستقرار العائدات الناتجة عن التراسل،



إيلي أوتاكي



كن ويلت



د. مازن حمد الله

يتطلع مشغلو الاتصالات ومزودو الخدمات نحو خدمات الإعلام متعددة الوسائط لتحقيق التوازن في عائداتهم، وهم يسعون جاهدين إلى زيادة معدل العائد على المستخدم لاسيما مع توقع نمو عدد مشتركي النقال في المنطقة بمقدار الضعف على مدى السنوات العشر المقبلة وفقاً لشركة الأبحاث "بوز الن" التي تتوقع أيضاً أن ينمو عدد المستخدمين من 200 مليون في العام 2007 إلى 400 مليون في العام 2017.

وفي ظل محاولة أركان صناعة الاتصالات من مشغلي الاتصالات ومزودي الخدمات و مصنعي الأجهزة الحصول على القطعة الأكبر من كعكة تقارب الاتصالات والإعلام، يبقى لمشغلي الشبكات الدور الأساسي في خوض مشتركي الاتصالات النقالة لهذه التجربة.

ويرى المدير العام لمنطقة الإمارات والكويت وقطر وعُمان في "ألكاتل- لوسنت" د. **مازن حمدالله** في هذا التقارب فرصة كبيرة للشركة حتى تنوع مواردها وتزيد حجم السوق. فالشركة طورت حلولاً جديدة تسمح للخدمات التي تحتاج إلى حزمة عريضة أن تنتقل بسهولة بتكاليف أقل، وبالتالي تسمح للمشغلين أن يحققوا الربح عبر إطلاق الخدمات الجديدة، بالإضافة إلى خفض الكلفة من جراء استخدام نواة واحدة تربط الشبكات.

ويعلّق شارحاً: "تحتاج خدمات الإعلام متعددة الوسائط، ولا سيما الخاصة بالفيديو، إلى نطاق اتصالات Broad band أكبر من تلك التي يحتاجها خدمات الصوت أو البيانات. فالتقارب وخدمات الإعلام متعددة الوسائط جاءت للسوق بمتطلبات جديدة وأدت إلى توحيد نواة الشبكات بنواة واحدة تشغل شبكات عدة، وبالتالي يستطيع مشغل الاتصالات استخدام النواة نفسها لتزويد مشتركيه بالخدمات المتنوعة سواء كانت للاتصالات الثابتة أو النقالة أو لخدمات الإعلام. هذا وطورنا أيضاً التكنولوجيات الجديدة التي تعمل عبر الألياف الضوئية التي تسمح بنقل حجم بيانات كبيرة مثل تلك الخاصة بالإعلام متعدد الوسائط".

"ويب 2,0: ثمرة الشراكة

ونظراً للتأثير الذي تركته صناعة الإعلام على شركات التكنولوجيا، تحرّك العديد من الشركات بهذا الاتجاه ولا سيما شركة "hp" التي لاحظت التكامل ما بين صناعتي الإعلام وتكنولوجيا المعلومات وعرفت طاقاتهما مجتمعتين فوجهت مواردها ومنتجاتها بهذا الاتجاه وأسست وحدة "الاتصالات والإعلام والترفيه" لتطوير الحلول ولتلبية الحاجات المواكبة لدمج الصناعتين.

و في هذا الإطار، يقول نائب رئيس "hp" والمدير الإداري لمنطقة الشرق الأوسط والمتوسط وأفريقيا **كن ويلت**: "إن الشراكة بين مشغلي الاتصالات و شركات الترفيه موجودة إلى جانب الأرضية المناسبة لإطلاق الخدمات، و لكن يبقى خلق المحتوى الذي يحتاجه المستخدم و الاستفادة بشكل كامل

"الملتميديا مجال للتنافس بين مصنعي الهواتف ومزوّدي الخدمات"

"سوني إريكسون": العلامات التجارية "واكمان" و "سايبرشوت" أعطت قوة لهواتفنا

من النمو الذي ينتظر هذه القدرات، فهذا مجال مثير للاهتمام بسبب تواجد التكنولوجيا و قدرات البنية التحتية قبل توفّر المحتوى اللازم والضروري للمستخدمين".

وفي ظل الشراكة في خلق المحتوى يشير **ويلت** إلى تقارب الاتصالات وتكنولوجيا المعلومات والإنترنت متحدثاً عن ظاهرة "ويب 2,0" التي جعلت شبكة الإنترنت مركزاً للخدمات أكثر منها مضيفة للمواقع الإلكترونية.

ويتابع **ويلت**: "يكمن الفرق الرئيسي بين المعلومات على الإنترنت في ما مضى والموجودة اليوم في "ويب 2,0"، في أن المعلومات كانت جامدة وثابتة في السابق، أمّا اليوم فالجميع يشارك في تطوير المعلومة. الهدف الأساسي لـ"ويب 2,0" هو المشاركة في خلق المحتوى، ونحن نساهم من خلال تأمين المعايير والأدوات التي تمكن هذا الاتصال وتخول هذه المشاركة".

من المتوقع أن تشهد صناعة الاتصالات المزيد من الشراكات والتحالفات ما بين شركات الاتصالات وشركات الإعلام والشركات المتواجدة على "web 2.0" على أن يبقى المستهلك هو المحور الأساسي من ناحية الخدمات التي يحتاجها. و عليه، فإنّ مواصلة النمو في خدمات الإعلام متعددة الوسائط و الخدمات البيانية data services وإطلاق هواتف جديدة تدعمها أمر متوقع، لاسيما في ظل عمل مصنعي الهواتف النقالة على المشاركة في العائدات الآتية من خدمات البيانات و المحتوى و التطبيقات مع مشغلي الاتصالات و مزودي الخدمات، في الوقت الذي يحاول فيه مشغلو الاتصالات النقالة المحافظة على استثمارات البنية التحتية، على ألاّ يقتصر عملها على (النطاق العريض) Broad band فحسب. ■


عقيل بشير


د.عبد الرحمن الصاوي

ترقب منافسة حامية على رخصة الهاتف الثابت في مصر

القاهرة – محمود عبد العظيم

تنشغل دوائر الأعمال في قطاع الاتصالات المصري حالياً في دراسة الآثار المرتقبة على خريطة سوق الاتصالات بعد اقتراب موعد طرح الرخصة الثانية للاتصالات الثابتة، حيث يعكف الجهاز القومي لتنظيم الاتصالات في مصر على وضع التفاصيل النهائية لدفتر الشروط الخاص بالرخصة الثانية المقرر طرحها في النصف الثاني من العام الجاري، على أن يبدأ التشغيل العام 2009. وبدأت تثار أسئلة كثيرة حول تأثير تلك الخطوة على الشركة المصرية للاتصالات، بعد احتكارها للخدمة لنحو مئة عام، وعلى سوق الاتصالات النقالة في حال حصول إحدى شركات النقال العاملة حالياً على رخصة الثابت الثانية. إضافة إلى التأثير على المنافسة المرتقب أن تحتدم مع إطلاق العطاء ووضوح شروطه.

تشير المعلومات المتوافرة إلى منافسة كبيرة ستشهدها مزايدة رخصة المشغل الثاني، سواء من جانب شركات إقليمية، وفي مقدمها شركة "اتصالات" الإماراتية وشركة "الاتصالات السعودية"، أو من جانب شركات عالمية قد تلجأ إلى التحالف مع شركات محلية، إذ كشفت شركة "راية" مؤخراً أنها تتفاوض مع شبكات عالمية لدخول المزايدة.

ولا شك أن دخول مشغل ثان للاتصالات الثابتة سيلقي بظلاله على الشركة المصرية للاتصالات، وسيكون له تأثيره على حصتها في السوق، إلا أن رئيس مجلس إدارة الشركة المهندس **عقيل بشير** يرى أن هذا التأثير سيكون محدوداً، فإذا كان المشغل الثاني سيحصل على حصة من السوق، فإن السوق نفسها ستكبر أيضاً. فضلاً عن أن المشغل الجديد لن يلجأ إلى بناء شبكة كاملة خاصة به، تصل كلفتها إلى حدود 30 مليار جنيه، بل سيكون مضطراً لاستخدام جزء من شبكة "المصرية للاتصالات"، وهذا يعني أن موارد مالية إضافية ستحصل عليها الشركة من المشغل المنافس. وعن المنافسة المرتقبة لجهة نوعية الخدمات، يؤكد **بشير** أنها مطلوبة، وهي لصالح المستهلك، و"المصرية للاتصالات" مستعدة لخوض غمار مثل هذه المنافسة.

أولوية القدرات الفنية

وإلى أهمية المنافسة، التي يمثلها دخول مشغل ثان، يشير رئيس شعبة الاتصالات في غرفة صناعة تكنولوجيا المعلومات **د. عبد الرحمن الصاوي** إلى أهمية اقتصادية واجتماعية تكمن وراء استحداث شبكة ثانية للاتصالات الثابتة، فهي، على حد قوله، تمثل بديلاً استراتيجياً للشبكة الحالية، يسهم في تحسين الأداء الاقتصادي والتنمية الاجتماعية، بما توفره الشبكة الجديدة من خدمات اتصالات ونقل معلومات تشمل جميع مناطق الجمهورية. يضاف إلى ذلك الموارد المالية التي ستحصل عليها الخزانة العامة للدولة من بيع الرخصة الجديدة.

ويركز **د. الصاوي** على أولوية المنافسة التي يوفرها المشغل الجديد، ويقول: "الأولويات يجب أن تكون واضحة لدى الدولة، وفي مقدمها زيادة المنافسة وإلغاء الاحتكار وإعطاء المستهلك حرية الاختيار بين مشغل وآخر، وجلب خبرات وتكنولوجيا جديدة إلى السوق". ويشدد على "أن الهدف هو الحصول على مشغل قوي بصرف النظر عن القيمة المالية التي يدفعها هذا المشغل". ويطرح **د. الصاوي** فكرة استبعاد آلية "المزايدة السعرية"، واستبدالها بتحديد قيمة مالية محددة للرخصة، على أن تستند المفاضلة بين العروض المتنافسة إلى القدرات الفنية للمشغل.

بين الثابت والنقال

وحول إمكانية حصول شركات النقال العاملة في مصر على رخصة المشغل الثاني للهاتف الثابت، يبدي **د. الصاوي** مخاوفه من تحول شركة النقال هذه إلى شركة احتكارية تقدم وحدها خدمات متكاملة بين الثابت والنقال، بحيث لا تستطيع شركات أخرى أن تنافسها في ذلك. ويضيف تخوفاً آخر وهو أن لا تقوم هذه الشركة بإنشاء بنية تحتية جديدة خاصة بها في مجال الهاتف الأرضي، بل تكتفي بتقديم هذه الخدمات عبر شبكاتها الخاصة باستخدام تقنيات محددة، أو أن تقدمها من خلال استخدام شبكة "المصرية للاتصالات".

ويضيف **د. الصاوي** مخاوف أخرى، وهي تلك التي قد تنجم من حصول الشركة "الأم" لإحدى شركات النقال العاملة في مصر على الترخيص الجديد، ويقول في هذه الحال "يمكن للشركة الأم أن تقدم عروضاً مشتركة بين الثابت والنقال، تستفيد منها شركتها العاملة في مصر، الأمر الذي يشكل منافسة غير عادلة بالنسبة لشركات النقال الأخرى، بحيث يصبح من حق هذه الشركات المطالبة بالحقوق نفسها. وإذا ما تم منح شركة نقال عاملة رخصة الثابت الثانية، يصبح من حق "المصرية للاتصالات" المطالبة بدورها بحق إقامة شبكة نقال خاصة بها". إلا أنه يستدرك ليقول "إن المشكلة في هذه الحال أن "المصرية للاتصالات" لديها بالفعل شراكة استراتيجية مع شركة "فودافون" ولا يمكنها أن تخرج منها بسهولة، وإن فعلت سوف يمثل ذلك خسارة كبيرة لها". ■

بعد الإطلاق الناجح لقمرها الثالث

"الثريا" تغزو شرق آسيا

أبوظبي – الإقتصاد والأعمال

بعد الإطلاق الناجح لقمرها الفضائي الثالث "الثريا-3"، تتقدّم "شركة الثريا للاتصالات"، وهي أكبر مزوّد دولي لخدمات الاتصالات الفضائيّة النقّالة، بسرعة كبيرة نحو إنجاز مرحلة اختبار القمر الجديد وتقديم خدماتها التجاريّة في أسواق شرق آسيا، وهي المنطقة الواعدة تجارياً التي يزيد عدد سكّانها على ملياري شخص.

تقول مصادر الشركة أنّها بدأت، مباشرة بعد الإطلاق الناجح للقمر بواسطة "شركة سي لاونتش" في 15 يناير الماضي، العمليات الفنّية التي تلي عملية الإطلاق والمتعلّقة بتشغيل مختلف مكوّنات وأجهزة القمر الصناعي. ويشير التقدّم السلس المُنجز في هذه العمليّات وفي الاختبارات التي يتمّ إجراؤها حالياً إلى إمكانية طرح "خدمات الثريا التجاريّة" في شرق آسيا قريباً. وقال الرئيس التنفيذي لـ "شركة الثريا" **يوسف السيّد**، عقب إجراء أوّل اتصال هاتفي ناجح عبر "الثريا-3" من المنفّذ الرئيسي للشركة في الشارقة: "إنّني في غاية السرور لهذا المستوى العالي من الجاهزيّة وجودة الاتصال، وكذلك للمعنويات الرفيعة لدى فريق العمل في هذه المرحلة المبكرة". وكان المنفّذ الرئيسي للشركة في الشارقة التقط بنجاح إشارة اتصال من "قمر الثريا-3" في وقت سابق خلال 24 يناير الماضي.

تجارب ناجحة

وقامت "شركة الثريا" على مدار الأسابيع الأربعة الماضية، بالتعاون مع شريكها التقني "شركة بوينغ للأقمار الصناعيّة"، بإنجاز المراحل الرئيسيّة لما بعد إطلاق القمر الصناعي بما فيها رفع القمر الجديد في المدار إلى موقعه النهائي وهو 98,5 درجة شرق خط الطول، وتشغيل أجهزة القمر الصناعي "Bus" التي تحوي الألواح الشمسيّة والعواكس والمشعاعات، وكذلك تشغيل الجزء الخاص بالحمولة الساتلية للقمر "Payload"، والتي أنجزت كلها بنجاح بحلول الثاني من فبراير الماضي. هذا النجاح دفع "الثريا" الانتقال إلى المرحلة الأخيرة من عمليات ما بعد الإطلاق وهي اختبار القمر في المدار على مستوى الأجهزة ووظائفها وجودة الاتصال.

وتضيف مصادر الشركة أنّ المرحلة المقبلة ستشهد اختباراً آخر لمدّة 10 أيّام للتأكّد من جودة تشغيل القمر عبر كامل منطقة التغطيّة، وذلك كإجراء إضافي لضمان مستوى عال من الجهوزيّة التجاريّة. وخلال هذه الفترة سيتمّ إجراء مكالمات تجريبيّة في دول عدّة ضمن منطقة التغطية الجديدة في شرق آسيا. وتنويهاً بإنجاز هذه المرحلة، أكّد **السيد** على أنّ توسيع النظام الفضائي للشركة هو جزء من الديناميكيّة المستمرة لـ "الثريا" الهادفة لتحقيق النموّ المستدام وابتكار الخدمات الجديدة والمحافظة على صدارة الشركة لسوق الاتصالات الفضائيّة النقّالة.



يوسف السيد

توسّع آسيوي

وذكّر **السيد** بأنّ طرح "خدمات الثريا" في شرق آسيا سيكون معلماً بارزاً في نموّ أعمال الشركة، يفتح بدوره آفاقاً تجارية كبيرة ويدخل "الثريا" إلى عالم جديد وشاسع من المشتركين المحتملين وقنوات التوزيع والشركاء التقنيين في تطوير التطبيقات والأسواق ذات الاهتمام والمعرفة بالمنتجات التقنيّة والرقميّة.

وفي موازاة الاستعدادات الفنيّة لإطلاق وتشغيل "قمر الثريا-3" منذ بداية العام 2007، كانت "الثريا" تعمل على تجهيز بُنيتها التجاريّة، تمهيداً لدخول أسواق شرق آسيا، وذلك من خلال تأسيس شراكات تجاريّة وتسويقيّة واعدة مع شبكات وشركات قوية في أسواق مهمة بالمنطقة، كـ: الصين، أوستراليا، كوريا، تايوان، هونغ كونغ، منغوليا ومكاو. وتُعدّ "الثريا" حالياً أكثر شبكات الهاتف الفضائي النقّال استخداماً وديناميكيّة في العالم. ومع بداية تقديم الخدمات التجاريّة في شرق آسيا، فإنّ القمر الجديد سيضاعف من الأسواق المستهدفة، كما من قاعدة الزبائن المحتملين الواقعين تحت نطاق تغطية "الثريا"، وذلك بتغطية ثُلثي سكّان العالم.

١١٠ بلدان

يُذكر أنّ "الثريا للاتصالات الفضائيّة"، مقرّها دولة الإمارات العربيّة المتحدة، توفّر خدمات الاتصالات الفضائيّة النقّالة في أكثر من 110 بلدان في منطقة آسيا وأفريقيا وأوروبا والشرق الأوسط. وتشمل الخدمات التي تقدّمها الشركة الهاتف النقّال والبيانات السريعة والاتصالات البحرية وخدمات الهاتف للمناطق الريفيّة وإدارة الأساطيل، وتطبيقات الاتصالات المتقدّمة الأخرى التي تمكّن الأفراد والمؤسسات ضمن تغطية "الثريا" الفضائيّة من البقاء على اتصال هاتفي وبياني طوال الوقت. ومع إطلاق قمرها الثالث اتّسعت تغطية الشركة لتضمّ دول شرق آسيا، الأمر الذي سيمكّنها من تغطية ما يقارب من ثلثي سكان العالم. وقد تمّ تأسيس "شركة الثريا" في العام 1997 من قِبَل تحالف ستراتيجي شمل عدداً من شركات الاتصالات الوطنيّة الرائدة ومؤسسات استثماريّة مرموقة في المنطقة. ■

"نوكيا": تكامل الخدمات والأجهزة

إطلاق 4 أجهزة جديدة وخدمتي Share on Ovi وMaps 2.0

برشلونة ـ الإقتصاد والأعمال

تتّبع "نوكيا" ستراتيجية جديدة في تعزيز تواجدها في سوق النقّال العالمية، من خلال التركيز على التكامل الحاصل بين الخدمات والأجهزة. فالشركة التي أعادت تنظيم أقسامها الداخلية تكثّف جهودها حالياً لتعزيز التكامل بين الأجهزة والخدمات، ولاسيما تلك الخاصة بالإنترنت التي تندرج تحت مظلة "Ovi"، العلامة التجارية لهذه الخدمات من "نوكيا". فالإنترنت هي امتداد طبيعي لعمل "نوكيا" بحسب رئيسها التنفيذي أولي بيكا كالاسفوو الذي أكد وعد الشركة في "تحرير الإنترنت من حدود الكمبيوتر وجعلها أكثر شخصيّة"، عبر إطلاق أجهزة وخدمات جديدة.

نجحت شركة "نوكيا" بالحصول على 40 في المئة من سوق النقّال العالمية في نهاية العام 2007، مسجلة نمواً بنسبة 46 في المئة عن العام الفائت، ساهم في تحقيقه نمو نسبة مبيعات الهواتف منخفضة الكلفة في الأسواق الناشئة. ويشرح نائب الرئيس التنفيذي للأسواق في "نوكيا" **أنسي فانجوكي** هذا النجاح بالقول: "إن طريقة التعلم في "نوكيا" هي تطبيقية وليست نظرية، وهي تعتمد على مراقبة خياراتنا في مجال التكنولوجيا وتصميم منصة للأجهزة عوضاً عن تصميم أجهزة مختلفة، ما يعطي الشركة أفضلية في عملية التصنيع. وبعد حصولها على 40 في المئة من السوق، تدفع "نوكيا" أعمالها باتجاه التكامل بين الأجهزة والخدمات، انطلاقاً من إعادة تنظيم داخل الشركة. ونحن حالياً نقارب أسواقاً جديدة ولا سيما الأسواق الناشئة، مع سعينا الدائم لتأمين الاتصالات النقّالة للجميع".

وباشرت "نوكيا" تنظيم أقسامها الداخلية منذ بداية العام 2008، لتشمل 4 أقسام: الأجهزة النقّالة، البرمجيات والخدمات، الأسواق وتضم التسويق والمبيعات، إلى جانب "نوكيا سيمنز للشبكات". وتمحورت الأعمال في ما مضى حول الهواتف النقّالة وتوزعت الخدمات في الأقسام المختلفة بين الإعلام والخدمات الترفيهية وخدمات المؤسسات، مع الإشارة إلى أنّ أركان "نوكيا" الأربعة كانت الهواتف النقّالة، والإعلام متعدد الوسائط، وبرمجيات المؤسسات، وقسم الشبكات بالشراكة مع "سيمنز".

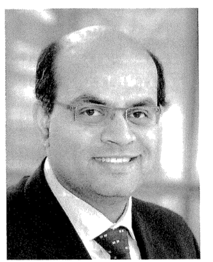
وبحسب مدير ستراتيجية "شركة

أنسي فانجوكي

إعادة تنظيم "نوكيا" للتركيز على الخدمات والبرمجيات

"نوكيا" تستحوذ على 40 في المئة من سوق النقّال في 2007

خدمات تحديد المواقع كالخرائط والملاحة ستصبح أساسيّة في هواتف "نوكيا"



أميت باتل

نوكيا" **أميت باتل**، ارتأت الشركة أن يكون مستوى أعمالها في البرمجيات والخدمات هو نفسه المعتمد في الأجهزة، وبالتالي اتخذت الشركة قراراً ستراتيجياً مفاده جمع الأجهزة والخدمات من الأقسام المختلفة والتركيز عليها في أقسام خاصة بها.

وحول تقييمه للخدمات كأفضلية تنافسية لأجهزة "نوكيا"، مقابل إمكانية جعلها كياناً مستقلاً، يقول **باتل**: "نوفّر الخدمات بهدف تعزيز قيمة الأجهزة. فلم تكن الفكرة، من وراء إطلاقنا أجهزة "نوكيا" مع خدمة "Comes with music" مثلاً، الربح من الأغاني منفردة، بل بيع الأجهزة التي تضم هذه الخدمة كمنتج متكامل. وفي النهاية يكمن هدف "نوكيا" الأساسي في تأمين الأجهزة التي تسهل حياة المستهلك،

وتزويدها بالخدمات التي يمكن أن يستعملها خلال تنقله".

وقد يكون النمو البطيء لسوق النقّال من الأسباب التي دفعت "نوكيا" إلى تعزيز قسم الخدمات لديها. فبحسب "شركة غارتنر للأبحاث" سجل النمو السنوي في عدد الأجهزة النقّالة التي تم بيعها انخفاضاً من نحو 21 في المئة العام 2006، إلى 15 في المئة العام 2007، إضافة إلى انخفاض معدل أسعار الأجهزة النقّالة.

"نوكيا" والإنترنت

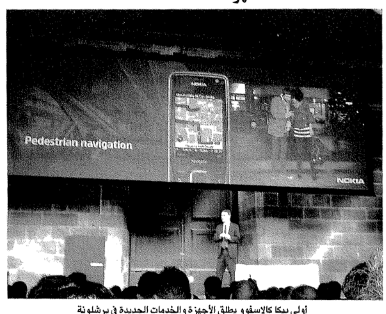
وتتوقع "نوكيا" أن تسجل على المدى البعيد ربحاً من خدماتها المطروحة، ولا سيما من خدمات الانترنت التي تعتمد على منصة Ovi، يصل إلى المليارات. ويقول **أنسي فانجوكي** في هذا الصدد: "نلاحظ مؤخراً أن قطاع الاتصالات يتطور باتجاه الخدمات. ومن خلال تزويد الخدمات نحن نوسع خبراتنا في مجال البرمجيات، مع العلم أن "نوكيا" هي واحدة من أكبر الشركات في هذا المجال. ونحن نحاول تطوير خدمات تؤمن تجربة لم يختبرها المستخدم من قبل. فمثلاً، في مجال الملاحة، أطلقنا برنامج الخرائط (Maps 2.0)، والملاحة المخصصة للمشاة (Pedestrian navigation) وهي خدمات فريدة بالكامل ولم تطرح سابقاً. وتجدر الإشارة إلى أننا نتوقع أنّ تصبح الخدمات التي ترتكز على تحديد المواقع كالخرائط والملاحة بمثابة قاعدة أساسيّة في أجهزة الهواتف النقّالة وتطورها، مع توقّع توفّر نحو 35 مليون جهاز داعم لنظام تحديد الموقع (GPS) هذا العام".

ويلفت **فانجوكي** إلى أن "نوكيا" تنوي إطلاق خدمات عدة تقع ضمن مظلة Ovi كان أحدثها "Share on Ovi" وهي خدمة شخصيّة للمشاركة الإعلاميّة تسهّل عمليّة تحميل وإدارة المعلومات متعدّدة الوسائط الشخصيّة، من خلال هاتف نقّال، أو كمبيوتر، أو غيرها من الأجهزة. وعلى الرغم من ذلك يشدد **فانجوكي**: "لا نحاول أن نكون شركة إعلامية، إلا أننا نتيح تواجد خدمات الإعلام على جهاز النقّال وذلك بالتعاون مع عدد من مزوّدي المحتوى ومشغّلي الاتصالات".

وفي هذا المجال، يذكر أن "نوكيا" عقدت مؤخراً اتفاقاً مع "غوغل" (Google Search) لدمج محرك البحث في هواتفها Nokia N96 وN78 Nokia وNokia 6210 Navigator وNokia 6220 Classic في أسواق معينة، كما عقدت اتفاقاً مع مشغّل الاتصالات "أورانج" للتعاون في تقديم خدمات خاصة بالألعاب والإعلانات والخرائط.

ويعلق **فانجوكي**: "أصبحت الإنترنت جزءاً مهماً في حياة الإنسان ولا سيما في مرحلة ويب 2,0 حيث تغيرت الشبكة من مركز تؤخذ منه المعلومات إلى مكان للمجتمعات المختلفة تعتمد على الشراكة والمشاركة. ومن هنا أتوقع أن ننتقل إلى مرحلة جديدة من تجربة استخدام الإنترنت أدعوها ويب الجيل القادم (Web NG) والتي ستعتمد على المحتوى بشكل أساسي والتي ستعود على الشركات بنسبة كبيرة من العائدات". ■

"نوكيا" في "الكونغرس العالمي للهواتف النقّالة 2008"



أولي بيكا كالاسفوو يطلق الأجهزة والخدمات الجديدة في برشلونة

أطلق رئيس "شركة نوكيا" ومديرها التنفيذي أولي بيكا كالاسفوو، على هامش "الكونغرس العالمي للهواتف النقّالة 2008" في برشلونة، هواتف Nokia N96، وNokia N78، وNokia 6210 classic، وNokia 6220 Navigator، وتوفر هذه الهواتف أنظمة تعتمد على تحديد المواقع وخدمات الإعلام متعدّد الوسائط من الملاحة الخاصّة بالمشاة pedestrian navigation إلى تحديد المواقع الجغرافيّة على الخريطة، ومشاهدة الأفلام ومشاركة الصور الفوتوغرافية.

ويعد هاتف Nokia N96 كمبيوتراً حقيقياً مزوّداً بالفيديو والتلفزيون مع شاشة ضخمة تبلغ 2,8 إنش و16 جيغابايت من الذاكرة الداخليّة ودعم للفيديو. ويُتوقع أن يبدأ توزيع كمبيوتر Nokia N96 متعدّد الوسائط في الفصل الثالث من العام الحالي.

Nokia N78 هو كمبيوتر متعدّد الوسائط يدمج ما بين الموسيقى والملاحة والتصوير الفوتوغرافي. وصمّم ليشمل مجموعة من الخصائص بما في ذلك التخزين الموسيقي والخرائط وخدمة Share on Ovi، علماً أنّه من المتوقع أن يتمّ توزيع هاتف نوكيا N78 ابتداءً من الفصل الثاني من العام 2008.

أما هاتف Nokia 6220 classic فهو جهاز متكامل يشمل كاميرا بقوّة 5 ميغابيكسل إضافة إلى وظيفة A-GPS أي نظام تحديد المواقع العالمي. فيمكن التقاط الصور الفوتوغرافية وتسجيل الفيديو بجودة عالية ومن ثمّ تنقيحها ونشرها على الإنترنت، أو حتى إرسالها من هاتف إلى آخر أو مشاهدتها على التلفزيون. ويُتوقع أن يُطرح هاتف Nokia 6220 classic ابتداءً من الفصل الثالث من العام 2008 في أسواق محدّدة.

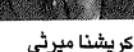
أما هاتف Nokia 6210 Navigator فهو أوّل هواتف الشركة المزوّدة بنظام GPS مع بوصلة مدمجة لإرشاد المشاة. كما سيزوّد بخرائط Nokia Maps 2.0 إضافة إلى الإرشاد الصوتي والمرئي من دون أيّ تكاليف إضافيّة. ويُتوقع أن يُطرح هذا الهاتف في بعض الأسواق المحدّدة ابتداءً من الفصل الثالث من العام 2008.



"أيسر" في السعودية: تحدّي الحفاظ على القمّة

الرياض – "الاقتصاد والأعمال"

تطمح شركة "أيسر" لزيادة مبيعاتها بنسبة 40 إلى 50 في المئة خلال العام 2008 في السوق السعودية لتحافظ على صدارتها في سوق أجهزة الكمبيوتر الدفترية والمكتبية، وهذه الريادة، التي لا تقتصر على سوق المملكة، تحقق للشركة مركزاً متقدماً على سائر المنافسين منذ أعوام وذلك بحسب مدير عام الشرق الأوسط كريشنا ميرثي.



كريشنا ميرثي

يتحدث ميرثي عن مجريات الأعمال خلال العام الماضي فيقول: "عملية إعادة الهيكلة التي قمنا بها، بعد ان خسرنا عدداً من المدراء في مراكز قيادية حساسة، أثّر بشكل كبير على نشاطنا في المملكة، التي تعتبر سوقاً بغاية الأهمية بالنسبة لنا"، لكن الشركة من جانب آخر لا تزال تحافظ على مستواها العام الذي حققته على مدى أعوام طويلة من العمل الجاد والمستقر في السوق السعودية. ويلفت ميرثي إلى أن نمو أعمال "أيسر" في السعودية "تتراوح ما بين 50 و100 في المئة سنوياً قبل العام 2007، حيث نحتل المرتبة الأولى كأفضل مُزوّد لأجهزة الكمبيوتر الدفترية والمكتبية بحصة 24 في المئة، مقابل المرتبة الثانية في سوق الشرق الأوسط وتركيا وأفريقيا بمعدّل نمو سنوي يبلغ نحو 30 في المئة".

نمو مبيعات

وحول رؤية "أيسر" – السعودية وستراتيجيتها المستقبلية، يقول ميرثي: "إننا نسعى من خلال دعم شركائنا في المملكة للمحافظة على موقعنا الريادي في السوق وتعزيزه". مُتوقّعاً "زيادة حجم مبيعات شركته من 170 ألف جهاز كمبيوتر العام 2007 إلى نحو 250 ألفاً العام الحالي، وذلك من أصل 1,5 مليون جهاز كمبيوتر دفتري ومكتبي هو حجم المبيعات الإجمالي المُتوقّع في السوق السعودية للعام 2008".

ولتحقيق ذلك، تضع "أيسر" نصب أعينها قطاع الشركات الصغيرة والمتوسطة SMEs، الذي يُمثّل نحو 90 في المئة من قطاع الأعمال السعودي، نظراً لما تتمتع به منتجات الشركة من مزايا تفاضلية، مُقارنةً بالشركات الأخرى. وتتمثل هذه المزايا بالأسعار المُنافِسة وسهولة الاستعمال والسمعة الجيدة والثقة المُتراكمة والولاء من قِبل العملاء".

50 مليون دولار حجم استثمارات "أيسر" في السعودية

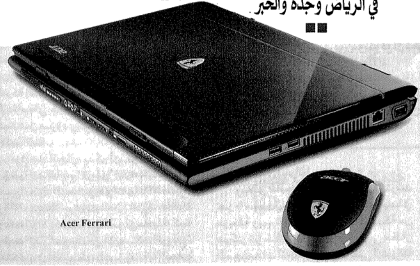
افتتاح 7 مراكز صيانة جديدة في الرياض وجدّه والخُبر

الوصول للمُستخدِم النهائي

ويلفت ميرثي إلى أن "حجم استثمار "أيسر" في السعودية يصل إلى 50 مليون دولار. ويضيف: "نسعى حالياً لدفع المزيد من الاستثمارات في مُقدّمها افتتاح 7 مراكز صيانة جديدة في كلّ من الرياض وجدّه والخُبر لتقوية خدمات ما بعد البيع المهمة جداً لاستقطاب العملاء الجدد وللمحافظة على الحاليين منهم". ويشدّد، في هذا المجال، على "التزامنا بتوسيع قنوات التوزيع للوصول إلى المُستهلكين في كافة أرجاء المملكة، حيث أبرمنا مُؤخراً اتفاقية مع "شركة سمير لمعدات التقنية والتجارة المحدودة"، تتولّى الأخيرة بموجبها توزيع أجهزة "أيسر"، كالكمبيوترات الدفترية والمكتبية وأجهزة العرض الضوئي وبعض نماذج شاشات LCD، للمُستخدمين النهائيين". ■

"فيراري 1100"

أبرز مُنتجات "أيسر" الجديدة لهذا العام هو جهاز الكمبيوتر المحمول "فيراري 1100"، الذي يتميز بتعدد استخداماته وخفة وزنه البالغ 1,9 كلغ فقط. كما تشمل قائمة مزاياه، إضافة إلى تصميمه الجذاب، احتوائه على حلول "أيسر" للحماية الحيوية من خلال بصمة الإصبع، فضلاً عن شاشة "كريستال برايت" السائل قياس 12,1 بوصة، علماً أن عائلة "أيسر – فيراري" تضمّ أيضاً النموذجين فيراري 4000 و5000.



Acer Ferrari

"الاتصالات السعودية": تنضم إلى مشروع كابل بحري جديد

قالت مصادر في شركة "الاتصالات السعودية" إن الشركة وقعت اتفاقاً مع مجموعة شركات دولية تمهيداً لمد كابل بحري يربط أوروبا بشبه القارة الهندية عن طريق الخليج.

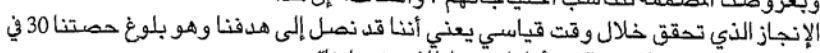
ويضم الكونسورتيوم فرنسا، ايطاليا، مصر، لبنان، الإمارات، باكستان والهند. وذكر أن العمل في مد الكابل سيبدأ في الربع الأخير من العام 2009. وقال رئيس "الاتصالات السعودية" **سعود الدويش** "إن الكابل سيسهم في تلبية الطلب المتنامي على خدمات الهاتف والإنترنت".

"دو" الإماراتية تتخطّى الـ 1,5 مليون مشترك

عثمان سلطان

أعلنت شركة "دو" للاتصالات النقالة الإماراتية أن عدد عُملائها تجاوز 1,5 مليون قبيل نهاية العام الماضي 2007.

وعبّر الرئيس التنفيذي لشركة "دو" **عثمان سلطان** عن فخره بهذا الإنجاز خلال وقت قياسي بلغ 10 أشهر في سوق تعتبر نسبة انتشار الهاتف النقال فيها من بين الأعلى في العالم. وقال: "هذا الإنجاز لم يكن ليتحقق من دون ثقة العملاء بنا وبعروضنا المصممة لتناسب احتياجاتهم". وأضاف: "إن هذا



الإنجاز الذي تحقق خلال وقت قياسي يعني أننا قد نصل إلى هدفنا وهو بلوغ حصتنا 30 في المئة في السوق قبل الموعد الذي أعلناه عند إطلاق خدماتنا".

وتقول مصادر الشركة أنه وفي أقل من عام على إطلاق الخدمات أي منذ فبراير 2007، غيّرت "دو" مفهوم صناعة الاتصالات في الدولة، فتم طرح خدمات غير مسبوقة بإدخال نظام الدفع بالثانية، والدفع عبر الهاتف النقال، ومركز المبيعات الإلكتروني وتلفزيون الهاتف النقال والخدمة الذاتية للعملاء والمفهوم الجديد الذي عكسته مراكز مبيعات "دو" المنتشرة في الدولة، وخدمة اختيار مشغل الهاتف الثابت في أنحاء الإمارات. وتواصل الشركة العمل بجد لتقديم كل جديد وتوسعة نشاطها.

"موبايلي" تعرض 20 في المئة من أسهم المؤسسين

أعلنت "موبايلي" أنها ستعمل على تنفيذ قرار تأسيس الشركة، الذي ينص على إلزامية إدراج 20 في المئة من أسهم المؤسسين. وأوضحت، في بيان صحفي، أن المقصود بالإدراج هو اختيار لعدد من المستثمرين المحدودين، وليس الإدراج في السوق، مشيرة إلى أن ضخ 100 مليون سهم في السوق سيكون مضراً بصغار المساهمين،



خالد الكاف

وأضافت أن عملية بيع الحصة المذكورة ستتم عبر العرض والطلب للراغبين في شراء الحصة، مشيرة إلى أسماء مستهدفة في السوق السعودية لعرض الحصة عليها. وذكرت أنه بعد الانتهاء من بيع حصة 20 في المئة، سيتم الانتقال إلى الخطوة التي تليها وهي رفع رأس مال الشركة من 5 مليارات ريال سعودي (1,3 مليار دولار) إلى 7 مليارات ريال (1,86 مليار دولار).

"عمانتل" تشتري حصة في "وورلد كول" الباكستانية



د. محمد بن علي الوهيبي

استحوذت الشركة العمانية للاتصالات (عمانتل) على حصة الأغلبية في شركة "وورلد كول" الباكستانية بقيمة 193 مليون دولار، في أول استثمار لها خارج الدول العربية. وأعلن الرئيس التنفيذي للشركة **د. محمد بن علي الوهيبي** أن "عمانتل" تتوقع تحقيق زيادة في إيراداتها بنحو 20 في المئة خلال الفترة المقبلة من العام 2009 من جراء هذه العملية، مشيراً إلى أنها قد تحقق أرباحاً صافية تتراوح ما بين 7 و9 في المئة.

وتعتبر "وورلد كول" من كبريات الشركات المتخصصة بخدمات النطاق العريض والهواتف الثابتة والإنترنت، وهي تملك بنية تحتية جيدة من ناحية الألياف البصرية، وتتوافق مع الخدمات التي تقدمها "عمانتل". والجدير بالذكر أن نسبة الاختراق في سوق الاتصالات الباكستانية وخاصة للهاتف الثابت ضئيلة جداً وأن عدد مشتركي "وورلد كول" بلغ أكثر من 635 ألف مشترك من أصل 160 مليون نسمة.

"موبينيل" تحصل على قرض بـ 2,2 مليار جنيه

أعلنت الشركة المصرية لخدمات الهاتف النقال "موبينيل" عن توقيعها عقد قرض مشترك طويل الأجل بقيمة 2,2 مليار جنيه، مع مجموعة بنوك هي: "بنك مصر"، "البنك التجاري الدولي – مصر"، "البنك الأهلي سوسيته جنرال"، و"بنك اتش اس بي سي مصر".

وقالت مصادر "موبينيل" إن القرض سيستخدم في أعمال وأنشطة الشركة التوسعية. وكانت مؤشرات نتائج أعمال الشركة المجمّعة خلال العام 2007 أظهرت نمواً في صافي أرباح الشركة بمعدل 20 في المئة، حيث سجلت أرباحاً صافية بلغت 1,8 مليار جنيه، مقارنة بنحو 1.5 مليار في العام المالي 2006.

"الاتحاد العربي" لمزودي خدمات الإنترنت والاتصالات يقرر فتح مكاتب إقليمية

عقد مجلس إدارة "الاتحاد العربي" لمزودي خدمات الإنترنت والاتصالات (ARISPA) اجتماعه الدوري التاسع في دمشق. وافتتح أعماله وزير الاتصالات والتقانة السوري د. **عماد صابوني**، بحضور مدير إدارة الاتحادات والشركات في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية في جامعة الدول العربية **رشيد عليو**، ورئيس الاتحاد **فراس بكور**، والأمين العام للاتحاد **عبد العزيز الهليل** وأعضاء مجلس الإدارة.

وأكد الوزير د. **صابوني** دعم الحكومة السورية للاتحاد في سعيه لتطوير قطاع المعلوماتية بالتعاون بين الحكومات والقطاع الخاص. وأشار إلى الدور الفعال الذي يستطيع أن يلعبه الاتحاد

الوزير د. عماد صابوني يتسلم درعاً تكريمياً من رئيس الاتحاد فراس بكور يحيط بهما أعضاء مجلس الإدارة

لجهة صناعة المحتوى والعمل على إيجاد تشريع عربي موحد والسعي لربط النفاذ إلى الإنترنت مع المحتوى، ما ينعكس إيجاباً على تطوير هذه الصناعة. ودعا د. **صابوني** إلى ضرورة أن يتمثل الاتحاد في اللجنة الدائمة للاتصالات في الجامعة العربية، وفي مجلس وزراء الاتصالات العرب كعضو مراقب، ليستطيع طرح آرائه وعرض دراساته لإقرارها.

قطر تطلق موقع "حكومي" الكتروني

أطلق "المجلس الأعلى للاتصالات وتكنولوجيا المعلومات" في قطر، موقعاً إلكترونياً جديداً تحت إسم "حكومي"، يعتبر بوابة حكومة قطر على الإنترنت. "يقدم الموقع الجديد، الذي شاركت في تطويره 48 مؤسسة حكومية، نموذجاً متطوراً لسياسة المجلس في تحقيق رؤية دولة قطر الوطنية بأن تصبح الرقمية جزءاً من حياة أفراد المجتمع اليومية وربطهم بالتكنولوجيا التي تثري حياتهم وتزيد من مساهمتهم في حركة التنمية"، هذا ما أكدته الأمينة العامة للمجلس د. **حصة سلطان الجابر**، في مؤتمر صحفي عقدته للإعلان عن إطلاق الموقع.

ويتيح الموقع www.gov.qa لرجال الأعمال المستخدمين من تسجيل شركاتهم الجديدة والحصول على معلومات تتعلق بتأشيرات العمل وقوانين الشركات والإجراءات الخاصة بتأسيس الأعمال المختلفة، إضافة إلى خدمات متنوعة أخرى بينها دليل لمختلف المواقع الإلكترونية العائدة لمختلف الوزارات والمؤسسات الحكومية وغير الحكومية.

بنك الرافدين يختار حلول مايسز- بي بلان

أعلنت شركة "مايسز" المتخصصة في توفير حلول وخدمات البرمجيات، أن بنك الرافدين، وهو أكبر بنك عراقي مملوك للدولة، قد اختار حلاً مصرفياً متكاملاً وشاملاً من أنظمة "مايسز" وشركة "بي بلان انفورميشن".

وتأتي هذه الخطوة من جانب بنك الرافدين في إطار ستراتيجية تحديث وتطوير البنوك العراقية المملوكة للدولة. وقد وقع الاختيار على حل "مايسز– بي بلان"، بعد منافسة شديدة مع عروض عدة قدمتها شركات عالمية. وتقول "مايسز" إن هذا الحل المتطور من شأنه أن يساهم بفعالية في تلبية متطلبات برنامج إعادة هيكلة البنوك في العراق الذي يهدف إلى تحسين مستوى الأداء وتمكين البنوك من المنافسة.

"بن لادن" - "مايكروسوفت": عصر "المُقاوِل الذكي"

"حرصاً منها على التطوير الدائم للأنظمة التقنية المستخدمة لديها"، وقّعت مجموعة "بن لادن" السعودية اتفاقية شراكة ستراتيجية مع "مايكروسوفت"، ممّا يُساهم، بحسب نائب رئيس الشركة المهندس **يحيى محمد بن لادن**، "في الارتقاء بقدراتنا التنافسية لمستوياتٍ أعلى، من خلال إعادة رسم معايير الخدمات المُقدّمة عبر دمج تقنية "المنشآت الذكية" في مشاريع المجموعة العمرانية".

بدوره، بيَّن رئيس تقنية المعلومات والاتصالات في مجموعة "بن لادن" المهندس **عبدالله عوض بن لادن** "أن الاتفاقية تشمل خطة متكاملة تهدف إلى تحديث أسس البنية التحتية التقنية لمشاريع المجموعة، وإنشاء مكتبة تقنية ومختبرات تطوير داخلية لتوطين التكنولوجيا، وتنظيم دورات تدريبية للموظفين، وبالتالي رفع مستوى الإنتاجية، وتقديم الدعم التقني من قبل خبراء "مايكروسوفت" المختصّين في المنطقة".

"توشيبا" السعودية: هيكلة قنوات التوزيع



Toshiba Satellite A100

قامت "توشيبا" بإعادة تنظيم قنواتها التوزيعية في السعودية عبر تعيين شريكيّ توزيع جديدين هما: شركة "ريدنغتون" وشركة "أسبيس"، ليرتفع بذلك عدد شركاء "توشيبا" في المملكة إلى 4.

وسيتركّز نشاط "ريدنغتون" على مواكبة النمو المتزايد في سوق المؤسسات صغيرة ومتوسطة الحجم، بينما ستلعب "أسبيس" دور الوساطة بين موزعي الجملة وتجار التجزئة.

في المقابل، سيستمر شريكا "توشيبا" الحاليان "ABM" و"جرير" بالتركيز على قطاعيهما المعهودين، ففي حين يهتم الأول بالشركات والمؤسسات الكبرى، تتولى "جرير" البيع المُباشر للمستهلكين النهائيين عبر معارضها الـ 17 المنتشرة في كافة أنحاء المملكة.

وتستند "توشيبا" في خطوتها التنظيمية تلك إلى توقعاتها بأن يصل حجم سوق الكمبيوترات المكتبية والدفترية في السعودية إلى نحو 4 مليارات دولار بحلول العام 2011.

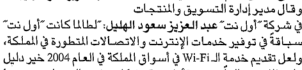
"أول نت" تعزّز خدمة الـ Wi-Fi في الرياض



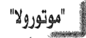
عبد العزيز سعود الهليل

عزّزت "أول نت" توفير خدمة الاتصال بالإنترنت عن طريق الـ "Wi-Fi" في المناطق الحيوية في العاصمة السعودية الرياض، عبر تزويدها الاتصال بسرعة 1 ميغابت في عدد من فروع مقهى "يوم القهوة" في الرياض.

وقال مدير إدارة التسويق والمنتجات في شركة "أول نت" **عبد العزيز سعود الهليل**: "لطالما كانت "أول نت" سبّاقة في توفير خدمات الإنترنت والاتصالات المتطورة في المملكة، ولعل تقديم خدمة الـ Wi-Fi في أسواق المملكة في العام 2004 خير دليل على ذلك. وحالياً تسعى "أول نت" بشكل حثيث إلى تطوير بنيتها التحتية وتعزيز انتشار خدماتها المميزة في المملكة مؤكدةً تفوقها كمزوّد رائد لخدمات الـ Wi-Fi بشكل خاص ولخدمات الإنترنت والاتصالات بشكل عام".



وأنه من المتوقع أن يصل عدد المقاهي، التي تقدم "أول نت" خدمة الـ Wi-Fi من خلالها، من 50 إلى 60 مقهى مع نهاية العام الحالي (2008).



"موتورولا" تقدّم حلولاً للطاقة البديلة

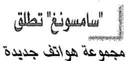
تقوم "موتورولا" بتطوير حلول الطاقة البديلة التي تدعم التقنيات المتعددة، بدءاً من تقنية GSM، وصولاً إلى شبكات النطاق العريض عالية السرعة مثل HSxPA وواي ماكس WiMAX.

وتقدّم "موتورولا" عدداً من التقنيات الجديدة للطاقة البديلة، منها، على سبيل المثال، خلية الوقود (fuel cell) والبطاريات القابلة لإعادة الشحن، التي تتلاءم مع معظم الشبكات اللاسلكية أو بيئات نقل الصوت والبيانات، كشبكات الجيل الثاني وشبكات واي ماكس. كما تقدم لأول مرة خلية الوقود لتغذية محطة واي ماكس.

وفي ما يتعلق بتركيب الشبكات التي تضمن توفير الطاقة من دون أي انقطاع، مثل شبكات تيترا (TETRA) اللاسلكية التي يتم استخدامها في بيئات السلامة العامة، فتعتبر "موتورولا" أن حلولها لخلية الوقود والبطاريات القابلة لإعادة الشحن يمكن أن تكون الحل المناسب.

"الثريا" تدشّن خدماتها التجارية في أسواق شرق آسيا

أعلنت "الثريا" عن بدء عملياتها الفنية التي تلي عملية الإطلاق الناجح لقمر (الثريا-3) الفضائي، والمتعلقة بتشغيل مختلف مكونات وأجهزة القمر. ويشير التقدم المنجز في هذه العمليات وفي الاختبارات التي يتم إجراؤها حالياً إلى إمكانية طرح خدمات "الثريا" التجارية في شرق آسيا في منتصف مارس الحالي. وسيلي هذه المرحلة اختبار آخر لمدة 10 أيام للتأكد من جودة تشغيل القمر عبر كامل منطقة التغطية.



"سامسونغ" تطلق مجموعة هواتف جديدة

أطلقت "سامسونغ" للإلكترونيات مجموعة من الهواتف النقّالة الفخمة والمخصّصة للترفيه، وهي: "سامسونغ G800" و"سامسونغ i550" و"سامسونغ D880". ويدعم هاتف "G800" خدمات الإعلام متعدّد الوسائط، وهو بالتالي مصمّم لكي يُمسك بكلتي اليدين عند التصوير. وتسمح شاشة LCD QVDA العريضة بقياس 2,4 بوصة بمشاهدة الشاشة مثل الكاميرا الرقمية. و"سامسونغ G800" هو الهاتف النقّال الأوّل بكاميرا 5 ميغابيكسل ويحتوي على زوم بصري، وهذه ميزة تزوّد بها غالباً الكاميرات الرقمية.



سامسونغ G800

أما "سامسونغ i550" فيسهل تصفّح الإنترنت والدخول إلى خدمات Web 2.0 كونه يعتمد على تكنولوجيا HSDPA بسرعة 3,6 ميغابايت. وهو يتمتّع بذاكرة كبيرة سعتها 128 ميغابايت. ويضمّ هذا الهاتف كاميرا بقوة 3,2 ميغابيكسل مع قدرة إعداد فيديوي، كما يحتوي على ذاكرة داخلية سعتها 150 ميغابايت وراديو FM.

ويستعين الهاتف المنزلق "سامسونغ D880" بتوصيل GPRS/EDGE ليعطي المستخدم قدرات قوية متعدّدة الوسائط. ويضمّ D880 شاشة LCD كبيرة بقياس 2,3 بوصة وهو يضم مشغّل MP3 وكاميرا أساسية بقوّة 3 ميغابيكسل، بالإضافة إلى USB v2.0 وبلوتوث 2,0 لتوصيل كامل السرعة.

(i2) تقدّم هاتف "نوكيا 7900 بريزم"



"نوكيا 7900 بريزم"

أطلقت i2 مؤخراً هاتف نوكيا الجديد "7900 بريزم" الذي يجمع ما بين الأناقة الفائقة والتقنيات المتطورة والذي يتوفر لدى جميع متاجر i2.

ويأتي هذا الهاتف مزوداً بشاشة قياس 2 بوصة قادرة على عرض 16 مليون لون، مع كاميرا 2 ميغابكسل، وذاكرة مدمجة بحجم 1 جيجابايت لتخزين الصور والملفات الموسيقية والأسماء.

كما يدعم الهاتف الجديد تقنية الجيل الثالث مزدوجة الموجة، التي تضمن سرعة وسهولة أكبر في التصفح وتحميل الملفات، وتقنية الاتصال بشبكة GSM رباعية الموجة لإتاحة إمكانية الاتصال حول العالم.

ويتميز الهاتف بإمكانية شحنه عبر منفذ الربط التسلسلي USB، بالإضافة إلى المشغل الموسيقي والإضاءة الخلفية الملونة التي يمكن تعديلها حسب الرغبة. ■

"أكاديمية اتصالات": ماجستير إدارة الأعمال من "أكسفورد"

وقعت "أكاديمية اتصالات" والجامعة البريطانية في دبي، مذكرة تفاهم تنص على تقديم برنامج الماجستير في إدارة الأعمال، حيث يحصل المنتسبون لهذا البرنامج، على درجة الماجستير في إدارة الأعمال من "جامعة أكسفورد بروكس".

محمد حسن عمران

والتقى رئيس مجلس إدارة "اتصالات" **محمد حسن عمران** وفداً من الجامعة وبحث آليات تعزيز التعاون بين الجانبين بما يخدم العملية التعليمية في الإمارات.

واستعرض **عمران** مساهمات المؤسسة ومبادراتها في مجال خدمة المجتمعات في قطاع التعليم في دولة الإمارات، ومساهماتها في تطوير وتأهيل الكوادر في الدول التي امتدت استثماراتها إليها سواء في منطقة الخليج أو الشرق الأوسط أو أفريقيا.

وتُقدم مواد البرنامج الذي سيستمر قرابة 30 شهراً، مزيجاً بين التعليم عن بعد وحضور عدد من الدورات وورش العمل داخل "أكاديمية اتصالات"، يتبعها إعداد مشروع التخرج على أن تتم مراجعته النهائية وإقراره خلال 45 يوماً، يليها مراسم حفل التخرج ومنح الشهادة داخل حرم الجامعة في مقاطعة أكسفورد في المملكة المتحدة.

إئتلاف من الشركات الأميركية: تسليم مركز الابتكار التكنولوجي للحكومة الأردنية



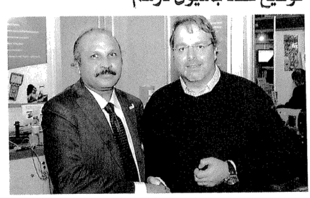
من اليمين: د. تيسير النعيمي وكارلوس غوتييرز

سلّم ائتلاف من شركات القطاع الخاص الأميركي، في مقدمها شركة "مايكروسوفت"، إلى الحكومة الأردنية مركز الابتكار التكنولوجي للمدارس.

وأشاد كل من وزير التجارة الأميركي **كارلوس غوتييرز** والسفير الأميركي في عمّان **ديفيد هيل** بهذا المركز، الذي يعد مثالاً على المسؤولية الاجتماعية للشركات ونموذجاً للشراكة الأردنية-الأميركية في مجال تطوير المواهب البشرية في الأردن. كما نوّه وزير التربية والتعليم الأردني **د. تيسير النعيمي** بهذه الخطوة، وبأهمية المسؤولية الاجتماعية للشركات.

ويشكل هذا المركز التكنولوجي الجديد في الأردن، والأول من نوعه في الشرق الأوسط، شراكة طويلة الأمد بين كل من "مايكروسوفت"، "هيوليت باكارد"، "سيسكو سيستمز"، "إنتل"، ووزارة التربية والتعليم الأردنية، وهو يهدف إلى إيجاد موقع مركزي يتم فيه استخدام التكنولوجيا من أجل تدريب المعلمين وتحسين الممارسات التعليمية في جميع أنحاء المنطقة. ويسعى المركز إلى إيجاد روابط بين شركات القطاع الخاص الريادية والحكومات من أجل ترويج فكرة المسؤولية الاجتماعية للشركات وخلق شراكات بين الحكومات والقطاع الخاص.

"إديوتك" و"أكاديميا لحلول الإدارة العالمية": توقيع عقد بمليون درهم



من اليسار: أيه. إس. إف كريم وأدونيس نصر

حصلت "إديوتك الشرق الأوسط" على عقد بقيمة مليون درهم إماراتي لتوفير الحلول والمعدات الهندسية إلى "أكاديميا لحلول الإدارة العالمية" (AMSI) و"مدرسة العلوم والفنون الدولية" (ISAS) التابعة لها في دبي.

وقال المدير التنفيذي في "إديوتك" **أيه. إس. إف كريم**: "تعدّ هذه المبادرة تطوراً مهماً في ما يتعلق بخدماتنا المخصصة للتعليم المدرسي من المرحلة الابتدائية إلى المرحلة الثانوية. وأعتقد أن خبراتنا بالعمل مع العديد من وزارات التعليم ومؤسسات التعليم الخاص المتميزة ستساعدنا على توفير أفضل الحلول إلى "أكاديميا لحلول الإدارة العالمية"".

وقال المدير التنفيذي في "أكاديميا لحلول الإدارة العالمية" **أدونيس نصر**: "نحن نلتزم بتعزيز تجربة التعلم في جميع مدارسنا عبر توفير حلول التعليم المتطورة والمبتكرة، ونتطلع إلى التعاون مع "إديوتك" التي تعد رائدة في مجال توفير الحلول التعليمية بهدف تحسين مستوى مواردنا الأكاديمية".



"الطيران العُماني" ومرحلة تملّك الطائرات



زياد بن كريم الحرمي

مسقط – الاقتصاد والأعمال

تعتزم سلطنة عُمان إنفاق نحو 3 مليارات دولار لتوسعة المطار الدولي الرئيسي في البلاد، فضلاً عن بناء 3 مطارات جديدة لتعزيز الحركة السياحية إلى السلطنة. وتسعى الشركة العُمانية لخدمات الطيران "الطيران العُماني" إلى مواكبة هذه الخطط والتطورات من خلال ستراتيجية عمل ترتكز على تعزيز عملياتها الجوية نحو البلدان المصدرة للسياحة، الأمر الذي يتطلب من الشركة الاستثمار في الأسطول وشبكة المحطات وصولاً إلى الخدمات، في موازاة الدخول في تحالفات واتفاقيات تعاون مع المشغلين الإقليميين لخوض لعبة المنافسة على مستويات أوسع.

يشير الرئيس التنفيذي لـ"الطيران العُماني" **زياد بن كريم الحرمي** إلى أن الشركة تنفذ سياسة توسعية في ما خص شبكة الخطوط. ويوضح "أن أولى رحلات "الطيران العماني" إلى بانكوك انطلقت في شهر نوفمبر الماضي حسب ما خطط له بواقع 5 رحلات في الأسبوع". ويؤكد أن الناقل الوطني سيستمر في تدشين المزيد من الوجهات الجديدة وزيادة رحلاته والتوسع في نطاق شبكة محطاته كجزء من ستراتيجيته التي تتمثل في تدشين محطات جديدة خلال الفترة المقبلة لتشمل دمشق واليمن وكوالالمبور وجاكرتا وسنغافورة، فضلاً عن استحداث محطات إضافية إلى الهند وزيادة عدد الرحلات على بعض الخطوط القائمة. وكان "الطيران العُماني" دشن رحلاته المباشرة من مسقط إلى لندن عبر مطار غاتويك، لتكون أول رحلة مباشرة تربط السلطنة بأوروبا.

ويواكب هذه الستراتيجية خطة لتوسيع أسطول الشركة والبالغ حالياً 15 طائرة بما فيها طائرات "ايه تي ار" المستأجرة. ويلفت **الحرمي** إلى "أن هنالك 7 طائرات جديدة من طراز إيرباص A330 ستنضم إلى أسطول "الطيران العُماني" بحيث تنضم 5 طائرات إلى الأسطول في الربع الأخير من العام الحالي على أن تصل الطائرتان المستأجرتان المتبقيتان في النصف الثاني من العام 2009. وفي العام 2011 ستتسلم الشركة أيضاً 10 طائرات جديدة من طراز إيرباص A330 وكان "الطيران العُماني" وقع كذلك مذكرة تفاهم مع شركة "الأفكو" الكويتية لتوفير 6 طائرات من نوع بوينغ 787 دريم لاينر، لتكون أول شركة طيران في منطقة الخليج تبرم اتفاقية لتوفير طائرات من هذا النوع حيث من المتوقع أن يتم تسلمها بدءاً من العام 2012".

زمن الإيجار انتهى

يشدد **الحرمي** على "أن العام 2008 سيكون العام الأخير في استئجار الطائرات، وابتداءً من العام 2009 سنبدأ في الحصول على طائراتنا الخاصة بنا، الأمر الذي سيحدث نقلة نوعية في مستوى الخدمات التي يقدمها "الطيران العُماني".

والواقع أن الطائرات التي قمنا بشرائها تعكس التزام الناقل الوطني للسلطنة تجاه مسافريه، خاصة أن تجهيزاتها تختلف بشكل كبير عن الطائرات الحالية، وستكون هي المعيار الذي يمكن لمسافرينا تقييم الشركة وخدماتها على أساسه.

ويكشف **الحرمي** أن هذا التوجه يأتي ضمن مخططنا للسنوات الخمس المقبلة لناحية زيادة عدد الرحلات على محطاتنا الخارجية بواقع رحلتين يومياً من أجل توفير ربط أفضل مع المحطات الأخرى. فبحسب المخطط، من المتوقع أن تمتلك الشركة أسطولاً قوامه 30 طائرة بحلول العام 2012.

كما يستطرد **الحرمي** ليشير إلى أن "الطيران العماني" سيسهم في تعزيز الحركة الاقتصادية والسياحية في السلطنة وسيلعب دوراً رئيسياً في حركة النمو الاقتصادي والسياحي فيها. ويرى "أن تشغيل محطة لندن يرفع حجم الحركة في مطار السيب الدولي، بعد أن أصبح "الطيران العماني" بعد خروج طيران الخليج الشركة الرئيسية في المطار. وأتوقع أن نتمكن من تشغيل 30 رحلة يومياً انطلاقاً من مطار السيب مع حلول العام 2012، في ضوء التوقعات بأن يصل عدد المسافرين عبر "الطيران العماني" مع نهاية العام الحالي إلى أكثر من 1,8 مليون مسافر".

كسب ثقة العملاء

يحرص "الطيران العُماني" على كسب ثقة وولاء عملائه من خلال توفير أفضل الخدمات. وكانت الشركة وقعت العديد من اتفاقات الرمز المشترك مع عدد من شركات الطيران وذلك بهدف ربط مسقط بالعديد من العواصم والمدن العربية والعالمية والتسهيل على المسافر على متن الخطوط العُمانية التنقل ما بين تلك المدن والعواصم. ومؤخراً وقع "الطيران العماني" و"طيران الاتحاد الإماراتي" اتفاقية المشاركة في برنامج المسافر المتميز، ما يتيح تقديم ميزات هذا البرنامج لمسافري الناقلتين على كافة رحلاتهما. ■

مصر: 16 مليار دولار استثمارات متوقعة في قطاع النقل

أكد وزير النقل المصري **محمد لطفي منصور** أن مصر تتوقع استثمار ما لا يقل عن 90 مليار جنيه مصري (نحو 16,3 مليار دولار) في البنية التحتية لقطاع النقل على مدى السنوات الخمس المقبلة، لتلبية الطلب الناجم عن نمو الاقتصاد المصري السريع.

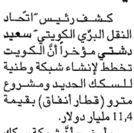
والمعروف أن الاقتصاد المصري ينمو بأسرع إيقاع سنوي له منذ عقود، الأمر الذي ينهك شبكات النقل المتقادمة. ويقول **منصور**: "حقق الاقتصاد المصري نمواً بنسبة 7,1 في المئة العام الماضي، ونحتاج إلى بنية تحتية كافية للحفاظ على ذلك، وإلى تطوير شبكات الطرق والسكك الحديد والنقل النهري".

الوزير محمد لطفي منصور

وتتوقع مصر أن يضخ القطاع الخاص استثمارات بقيمة 50 مليار جنيه (9,09 مليارات دولار) في موانئها على مدى السنوات الثلاث المقبلة. ويقول **منصور** إن 30 مليار جنيه أخرى من الاستثمارات العامة والخاصة ستوجه إلى الطرق في غضون خمس سنوات، في حين تخصص 10 مليارات أخرى لشبكة السكك الحديد في مصر. وأضاف: "البنية التحتية توجد الوظائف وتسمح لنا بتصدير إنتاجنا من السلع الأولية بتكلفة أقل". وأوضح أن استثمارات قطاع النقل في السنة المالية الحالية التي تنتهي في يونيو المقبل ستصل إلى 5 مليارات جنيه، بزيادة 6 أضعاف عن السنة السابقة. وتساعد استثمارات خليجية وبرنامج لتحرير الاقتصاد يشمل تخفيضات ضريبية وخصخصة شركات مملوكة للدولة، على نمو الاقتصاد المصري بأسرع وتيرة له في 20 عاماً.

مشروع للسكك الحديد والمترو في الكويت بتكلفة 11,4 مليار دولار

كشف رئيس "اتّحاد النقل البرّي الكويتي" **سعيد دشتي** مؤخراً أنّ الكويت تخطط لإنشاء شبكة وطنية للسكك الحديد ومشروع مترو (قطار أنفاق) بقيمة 11,4 مليار دولار.


سعيد دشتي

وأوضح أنّ شبكة سكك الحديد الجديدة، التي يبلغ طولها 518 كلم، مخطط لها أن تلاقي الشبكة الخليجية المقترحة للسكك الحديد، والتي يبلغ طولها ألفي كلم، وتربط بين دول مجلس التعاون الخليجي وتمتدّ إلى كلٍّ من العراق وإيران، إضافة إلى بلدان أخرى. وقال إنّ خطوط السكك الحديد في الكويت ستربط بين الحدود السعودية جنوباً والحدود العراقية شمالاً، كذلك بين الحدود الشرقية والغربية للكويت. متوقّعاً أن تبلغ تكلفة هذه الشبكة 1,8 مليار دينار (6,6 مليارات دولار) وعلى أن ينفّذها القطاع الخاص.

أما مشروع المترو، فسيبلغ طول خطوطه، حسب **دشتي**، 171 كلم، وسيغطي المواقع السكنية الأساسية في البلاد. موضحاً أنّ 65 في المئة من هذه الخطوط ستكون مُعلّقة على أعمدة فوق الأرض، فيما الباقي منها سيمرّ في أنفاق تحت الأرض، في حين سوف تبلغ تكلفة المشروع نحو 1,3 مليار دينار (4,8 مليارات دولار).

وذكر **دشتي** أنّ المشروعين حصلا على موافقة الوزارات المعنية، ولا يزالان ينتظران الضوء الأخضر من مجلس الوزراء. متوقّعاً أن يتمّ ذلك بحلول مايو المقبل، على أن يطرحا لاستدراج العروض في وقت لاحق من هذه السنة.

"مدينة دبي الملاحية" تجذب ألف شركة عالمية ومحلية

أعلنت "مدينة دبي الملاحية"، العضو في مجموعة شركات دبي العالمية، أن أكثر من ألف شركة محلية وعالمية عاملة في مجال الملاحة قد تم تسجيلها في المدينة. وذكرت أنه بدخول المشروع الضخم مرحلته الثالثة والنهائية من التطوير، قام العديد من المؤسسات التجارية في القطاع البحري بتسجيل شركاتها في هذا المجمع البحري، الذي يعد الأكبر من نوعه على مستوى العالم، بما في ذلك شركات الاستشارات الإدارية والخدمات والترفيه والبيع بالتجزئة والتعليم البحري والبحوث وتوريد المعدات والوسطاء والملاك وشركات إصلاح وصيانة السفن واليخوت وغيرها.

وقال المدير التنفيذي لـ"مدينة دبي الملاحية" **عامر علي**: "يعكس إقبال الشركات العالمية على تأسيس وجود لها في "مدينة دبي الملاحية" السمعة الطيبة لدولة الإمارات العربية المتحدة كواحدة من أهم المراكز البحرية الواعدة، والقائمة على إرثها البحري العريق والطويل، حيث يعتبر القطاع البحري ركيزة أساسية من ركائز الاقتصاد الإماراتي".


عامر علي

وجاء هذا الإعلان بعد أيام قليلة فقط من إنهاء "مدينة دبي الملاحية" للخطة الستراتيجية للمنطقة البحرية، التي تتكون من مجمع للفنادق والمارينا ومحال للبيع بالتجزئة بواجهات مائية ومطاعم ومرافق للترفيه. وتعتبر المنطقة البحرية إحدى المناطق الست في المدينة الملاحية، والتي تشمل أيضاً: المجمع الأكاديمي، المنطقة الصناعية، المركز البحري، مكاتب الشركات الملاحية، ونادٍ للتجارة. وعند إكماله، سيشهد المشروع أيضاً أول متحف بحري متخصص، ومعهد للتعليم والتدريب والبحوث في العلوم البحرية.

"الاتحاد للطيران"و"الخطوط العربية السعودية" توقعان اتفاقية الرمز المشترك

وقّعت "الاتحاد للطيران"، الناقل الوطني لدولة الإمارات العربية المتحدة، اتفاقية الرمز المشترك مع الخطوط العربية السعودية، بهدف تعزيز علاقات التعاون التجاري بين الناقلتين وتنمية وتطوير الحركة الجوية في مطار الملك فهد الدولي في الدمام. واتفق الجانبان على مواصلة البحث لتوسيع الاتفاقية لتشمل لاحقاً نقاطاً أخرى جديدة.

وتنص الاتفاقية، التي بدأ العمل بها منتصف فبراير الماضي، على قيام السعودية بحجز مقاعد على جميع رحلات "الاتحاد للطيران" المجدولة بين الدمام وأبوظبي والبالغ عددها 13 رحلة أسبوعياً.

ويقول نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والخدمات لدى "الاتحاد للطيران" **غيرت بوفين**: "إن هذا التعاون سيعزز بشكل كبير شبكة رحلاتنا ويقدم للمسافرين المقيمين في المملكة العربية السعودية مقاصد أكثر تشملها شبكة "الاتحاد للطيران" المتنامية".

ومن شأن هذه الاتفاقية أن تفعل التحالفات التسويقية في صناعة النقل الجوي في المنطقة العربية، بهدف توفير الخدمات المناسبة للمسافرين وتقليص النفقات التشغيلية عبر التعاون المشترك بين الناقلات. علماً أن الناقلتين، تشاركان حالياً في تحالف (ارابيسك)، التحالف العربي الأول من نوعه في مجال النقل الجوي.

ويشار أيضاً إلى أن "الاتحاد للطيران" ترتبط حالياً بخمس اتفاقيات أخرى، تتعلق بالرمز المشترك، وذلك مع كل من SN Brussels Airlines، الخطوط الجوية السريلانكية، bmi، الخطوط الجوية المغربية، الخطوط الجوية الفيليبينية، و MEA.

"الاتحاد للطيران" تفتتح مجمعاً سكنياً لموظفيها

خلال توقيع الشراكة، من اليمين: رونالد باروت وجيمس

أعلنت "الاتحاد للطيران" عن افتتاح مشروع سكني جديد على مقربة من مطار أبوظبي الدولي، من أجل المساهمة في إسكان موظفيها الذين يرتفع عددهم بشكل متزايد. وتم تطوير هذا المشروع بالشراكة مع شركة "الدار العقارية"، التي ستتولى إدارته. وقال الرئيس التنفيذي لـ "الاتحاد للطيران" **جيمس هوغن**: "عن طريق العمل المشترك مع شركة "الدار العقارية"، أصبح بمقدورنا توفير مشروع مجمع سكني ضخم "أبراج"، حيث يتم بناؤه وفق المعايير العالمية، كما يتخذ موقعاً مثالياً على بعد بضع مئات من الأمتار عن مكان عمل موظفينا".

ويمكن لمجمع أبراج استيعاب ما يزيد على ألف موظف. ولدى اكتماله في العام 2009، سيضم سوبرماركت وصالة رياضية مغلقة، إضافة إلى حمام للسباحة وغيرها من المرافق.

وقال الرئيس التنفيذي لشركة "الدار العقارية" **رونالد باروت**: "إن الدخول في علاقة شراكة مع الشركات الرائدة في أبوظبي لدعم تطور مستقبل هذه الإمارة، يعتبر من المكونات الأساسية لنجاحنا حتى الآن، وسيبقى هذا التزامنا نحو المستقبل".

"الخطوط الجوية الجزائرية" تشتري 11 طائرة جديدة

أعلن المدير العام لشركة "الخطوط الجوية الجزائرية" **عبد الناصر حاج رابية** أن الشركة ستقوم بشراء 11 طائرة جديدة بقيمة 722 مليون دولار خلال السنوات الست المقبلة.

وأوضح **رابية**، في ختام جلسات عمل عقدتها "الخطوط الجوية الجزائرية" مؤخراً في العاصمة الجزائرية، أن الشركة تعمل على وضع خطة لتحديث قطاع الطيران في الجزائر على كل المستويات، خاصة في مجال تطوير الخدمات. وقال إن الطائرات الجديدة التي تنوي الشركة شراءها تأتي بعد شرائها لـ 28 طائرة في الفترة الممتدة ما بين العامين 2000 و2007.

"منارة للاستثمارات" تتملك 21 في المئة في طيران "إيه.سي.تي" التركية

أعلنت شركة "منارة للاستثمارات" عن تملكها 21 في المئة من شركة طيران "إيه.سي.تي" لنقل البضائع التي تتخذ من إسطنبول مقراً لها. وتعتبر "منارة" أداة استثمار أنشئت حديثاً من قبل أربع مجموعات أعمال سعودية.

وقال ممثل "منارة" **أديب أحمد** أن "إيه.سي. تي" هي أفضل خيار للاستفادة من الفرص الناشئة، فطاقم إدارتها يتميز بخبرة كبيرة، وهي تعمل على توفير خدمات شحن جوي بأفضل المستويات العالمية للبلدان التي تشهد نمواً اقتصادياً سريعاً"، متوقعاً أن تصبح "إيه.سي.تي" من أكبر الشركات الدولية والإقليمية في مجال نشاطها.

واعتبر **بافور كيزميشي** من "إيه.سي.تي" أن هذه المشاركة الجديدة تنوع من قاعدة مساهمي الشركة ما يعكس فلسفتها في مد الجسور بين الثقافات، تماماً كما تقوم به مدينة إسطنبول التي تجمع بين قارتين. وقال: "نحن في غاية السعادة بمشاركتنا مع مجموعة ذات رؤية متميزة مثل "منارة"".

"الملاحة العربية المتحدة" تتسلّم السفينة "حتا"

تسلّمت شركة "الملاحة العربية المتحدة" سفينتها الثانية "حتا" في مدينة أولسان الكورية، بحضور عضوي مجلس إدارة الشركة **سالم الزعبي وجاسم راشد الشامسي**. وكانت الشركة تعاقدت مع "هيونداي للصناعات الثقيلة" على بناء 8 سفن من الجيل الحديث للحاويات، علماً أن "حتا" التي تحمل علم دولة الإمارات تتميز بالسرعة والوفر في استهلاك الوقود وتبلغ سعتها 6919 حاوية نمطية. وتلتحق السفينة "حتا"، بالأولى "الصفاة"، للعمل على نقل الحاويات بين آسيا وأوروبا.

كاين جي تي أس من "بورشه"



عززت "بورشه" تشكيلة طرازاتها في أسواق المنطقة والسوق السعودية بطرحها لطراز كاين جي تي إس Cayenne GTS الجديد، وقد زوّد بمحرك قوته 405 أحصنة عند 6500 دورة في الدقيقة، بينما يبلغ مستوى العزم الأقصى 500 نيوتن/ متر عند حدود 3500 دورة في الدقيقة، ويمكنه التسارع من صفر إلى 100 كلم/س خلال 6,1 ثوان.

ويتميز تصميم كاين جي تي أس بشخصيته الرياضية، حيث المقدمة والمؤخرة مشابهتان لطراز كاين توربو، بينما تُسهم أقواس العجلة المتسعة نحو الخارج بنحو14 ملم إضافة إلى العجلات القياسية من الألمنيوم حجم 21 إنشاً والإطارات الرياضية، في جعل السيارة تبدو أكثر قوة ورهبة. وتتوفر السيارة بلونين جديدين مخصّصين لهذا الطراز هما جي تي أس الأحمر ونورديك الذهبي المعدني.

المدير الإداري لشركة "بورشه الشرق الأوسط وأفريقيا" **ديش بابكي** اعتبر أن الطراز الجديد من "كاين" متميز للغاية، "فهو سيارة رياضية متعددة الاستخدام تتمتع بمزيد من القوة والشكل الرائع. و"كاين جي تي أس" يتميّز عن باقي السيارات الأخرى ضمن فئته".

وأعرب مدير عام "بورشه" في المملكة العربية السعودية في شركة "ساماكو" **ديفيد متى** عن ثقته "أن العملاء سوف يقبلون بشكل كبير على طراز كاين جي تي أس الجديد لأنه يتمتع بالمزايا والخصائص الرياضية العالية التي يمكن أن تتوافر فقط ضمن مجموعة سيارات "بورشه"".

"سوزوكي" تنتج 26 مليون سيارة في 2007



أعلنت "سوزوكي موتورز كوربوريشن"، عن تحقيقها معدلات نمو عالية في حجم الإنتاج في العام 2007، وللسنة التاسعة على التوالي، بلغت نسبتها 11 في المئة، وارتفعت مبيعاتها بنسبة 9 في المئة. ووصل انتاج "سوزوكي" خلال العام الماضي نحو 2,6 مليون سيارة.

وقال نائب مدير الموظفين لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في مجموعة تسويق السيارات في "سوزوكي" **توموبوكي شيمازاكي** إن مبيعات الشركة وصلت إلى نحو 1,4 مليون سيارة في الأسواق الخارجية خلال العام الماضي، في حين حقق الانتاج المحلي زيادة بنسبة 1 في المئة ليتخطى 1,2 مليون سيارة. ولتحقيق هدفها المتمثل بإنتاج 3 ملايين سيارة بحلول العام 2010، تخطط "سوزوكي" لزيادة إنتاجها بنسبة 8 في المئة خلال العام الحالي وزيادة سنوية في مبيعاتها بنسبة 8,5 في المئة في غضون العامين المقبلين.

وتأتي معدلات الإنتاج الجيدة لشركة "سوزوكي" نتيجة الطلب العالمي القوي على مجموعة سياراتها المتنوعة التي لاقت نجاحاً كبيراً في أسواق الشرق الأوسط، والتي تتضمن الطرازات "غراند فيتارا" (Grand Vitara)، "سويفت" (Swift)، "ألتو" (Alto) و"أس. إكس 4" (SX4).

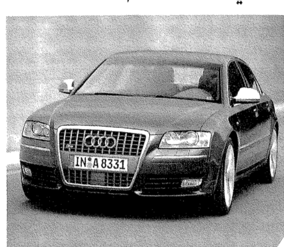
"رولز رويس" تكشف عن فانتوم كوبيه

أعلنت "رولز رويس" أنها ستكشف عن سيارة Phantom Coupé الجديدة في المعرض العالمي للسيارات في جنيف، الذي سيعقد في بداية شهر مارس الحالي.

وقد حافظت "رولز رويس" في طرازها الجديد، الذي سيتم إنتاجه في مصنع الشركة في كودوود Goodwood في صيف العام الحالي، على السمات العريقة لعلامة "رولز رويس". وتم تزويدها بمحرّك V12، سعة 6,75 ليترات، يوفّر قوة 453 حصاناً وعزم 720 نيوتن/ متر. ويصنع الهيكل من ألمنيوم مطور صلب وخفيف الوزن، ويتطلب ذلك 130 متراً من الألمنيوم الذي تم تصنيعه ولحامه يدوياً. وتجمع هذه السيارة بين الرشاقة والسرعة والفخامة وإطلالتها الانسيابية الطويلة وهدوئها المطلق.

كبير المصممين في "رولز رويس" **أيان كاميرون** قال إن التركيز في عملية تصميم الكوبيه انصب على عامل الديناميكية، وعلى الإرث العريق للشركة، سواء من ناحية المظهر أو من ناحية المرونة وسلاسة القيادة، وذلك عبر إدخال تعديلات هندسية مبتكرة.

نمو مبيعات "أودي الشرق الأوسط" 38.2 في المئة خلال العام 2007



أعلنت "أودي الشرق الأوسط" عن تحقيق مبيعات قياسية خلال العام 2007، وصلت إلى 6380 وحدة، بزيادة 38,2 في المئة، مقارنة بالعام 2006. كما سجلت أرباحاً قياسية في العام نفسه في أسواق رئيسية شملت كلاً من الأردن (266,9 في المئة)، الكويت (76,7 في المئة) ودبي (52,4 في المئة).

وتعزو "أودي" النمو المطرد لحجم مبيعاتها خلال العام المنصرم في منطقة الشرق الأوسط وعلى مستوى العالم، إلى مجموعة طرازاتها المتميزة التي تشمل طرازات A8، A6، A4، TT كوبيه ورودستر، وطرازات الفئة S، وأودي R8، التي تم طرحها في أسواق المنطقة خلال شهر سبتمبر 2007، وQ7 الرياضية متعددة الاستعمال، التي حققت مبيعاتها نمواً نسبته (97,9 في المئة) في المنطقة.

والجدير بالذكر أن شركة "AUDI AG" الأم تعتزم استثمار ما يقارب 15 مليار دولار ما بين العامين 2008 و2012، إذ تم تخصيص ما قيمته 11,9 مليار دولار من المبلغ الإجمالي لتطوير منتج "أودي". وتعكف الشركة على استثمار مبلغ ثابت كل عام بقيمة 3 مليارات دولار لتطوير المنتج ولتحقق الشركة هدفها وهو أن تصبح أكثر الشركات المصنعة للسيارات نجاحاً على مستوى العالم بحلول العام 2015.



عبدو سويدان يتوسط جيل نورمان (إلى يمينه) وتورو هاسيغاوا

"نيسان" الأولى في لبنان للسنة الثالثة

حققت "شركة رسامني يونس للسيارات" (ريمكو "RYMCO")، موزّع سيارات نيسان في لبنان، المركز الأول في حجم مبيعات السيارات في لبنان، للعام الثالث على التوالي.

وأشار نائب رئيس شركة "نيسان للسيارات" **جيل نورمان** خلال حفل أقيم في مقر "نيسان الشرق الأوسط" في دبي، احتفاءً بهذا النجاح، إلى أن نتائج مبيعات "نيسان" في لبنان تحقق إنجازاً كبيراً، في ظل النمو اللافت الذي تشهده المنطقة، وتحقيق أهداف "نيسان" قبل الموعد المحدد وتجاوزها للتوقعات المرسومة.

وقال المدير العام التنفيذي لشركة "ريمكو" **عبدو سويدان**، تعليقاً على فوز شركته بجائزة المركز الأول: "إنجازنا دلالة على ثقتنا بعلامة "نيسان" التجارية وتوجهها الصائب. فلدينا سيارات رائعة لبيعها وصيانتها، وتمثل التحدّي في اقتناص المركز الأول في المبيعات، والمركز الثاني لم يكن خياراً لنا على الإطلاق".

وأشار إلى أن السوق اللبنانية سوقاً تنافسية، وإن "نيسان" كانت في العام 2004 في المرتبة الثانية، وفي العام 2005 حققت المركز الأول. وقد أعيد الإنجاز في العامين 2006 و2007 حيث استحوذت على حصة 19 في المئة.

وتتوقع "نيسان الشرق الأوسط" أن تسجل مبيعات السيارات في المناطق التي تغطيها نمواً لافتاً في السنة المالية 2007 (أبريل 2007 – مارس 2008). وفي هذا السياق، قال مدير عام "نيسان الشرق الأوسط" **تورو هاسيغاوا**: "تقدّر "نيسان الشرق الأوسط" أن تصل مبيعات التجزئة في مناطقها في السنة المالية 2007 (أبريل 2007 – مارس 2008) إلى 184 ألف سيارة، ما يمثل نمواً بنسبة 35 في المئة، مقارنة بالسنة المالية الماضية".

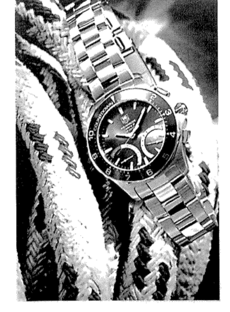
معرضان جديدان لـ"إيسوزو" في أبو ظبي والعين

أعلنت شركة "جنافكو" (GENAVCO)، الشركة العامة للملاحة والتجارة، والموزّع الحصري لسيارات إيسوزو (ISUZU) في الإمارات، عن افتتاح معرضين، الأول في منطقة المصفح الصناعية في أبوظبي، والثاني في شارع الصناعية في مدينة العين. حيث سيتم فيهما عرض مجموعة من شاحنات "إيسوزو".

حضر حفل افتتاح هذين المعرضين كبار مسؤولي شركتي "إيسوزو" و"جنافكو"، بينهم **شيناترو موتشيزوكي، ويوشيفومي كومورا**، من شركة "إيسوزو موتورز" (ISUZU Motors)، و**شريف خالد، وأسامة عكاشة، ووليد اسماعيل**، من شركة "جنافكو".

واعتبر **موتشيزوكي**، رئيس عمليات "إيسوزو" في تايلند، أن الإمارات هي واحدة من أهم أسواق الشرق الأوسط بالنسبة لشركة "إيسوزو". وقال إن النمو الحاصل في السنوات الأخيرة انعكس إيجاباً على قطاع النقل مما زاد من معدلات الطلب على الشاحنات الثقيلة والمتوسطة.

وقال رئيس شركة "جنافكو" **شريف خالد** إن افتتاح المعرضين جاء نتيجة لتزايد الطلب على شاحنات "إيسوزو" الخفيفة والثقيلة في الإمارات، خاصة في العاصمة أبوظبي، والذي ساهم فيه النمو الاقتصادي الكبير في الإمارات، وانعكاسه الإيجابي على قطاع النقل.



TAGHEUER
تقدّم Aquaracer Caliber S

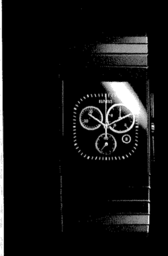
أعلنت TAGHEUER عن إطلاقها ساعات Aquaracer Caliber S لمحبي الساعات الأنيقة في الشرق الأوسط.

تعمل الساعة الجديدة بحركة الكرونوغراف كوارتز، وهي تمتاز بقدرتها على مقاومة الماء حتى عمق 300 متر. كما تتمتع الساعة بمقاومتها للخدش من خلال الكريستال السفيري.

صمم إطارها من الألمنيوم على شكل إطار لوحة القيادة في السيارات، وسوارها من الفولاذ.

تتوفر الساعة الجديدة بميناء أزرق أو رمادي داكن مع أرقام سهلة القراءة. ويقع مؤشر الساعات والدقائق والثواني في مركز الساعة، ويمكن بواسطة تاجها الدخول إلى الكرونوغراف بضغطه مرة واحدة.

Rado تحيي
Ceramica Chronograph

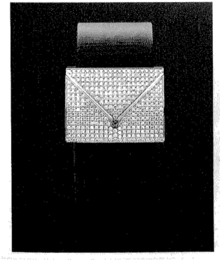


أرادت دار "رادو" (Rado) الاحتفال بالمستقبل من خلال إعادة إحياء أول ساعة صنعتها بتصميم جديد وبكمية محدودة. ويتوفر هذا الطراز في خمس درجات من الألوان ما بين الأبيض والذهبي القرنفلي. وتحتفل الموديلات الخمسة من سيراميكا كرونوغراف Ceramica Chronograph، والتي يقتصر كل موديل منها على خمس قطع فقط، ببداية تعاون "رادو" مع المصمم **جاسبر موريسون**. وتعتزم الدار طرح هذه الساعة بعلبة جديدة في العام 2008، وإصدار ساعة جديدة في العام 2009.

يمتاز الإصدار المحدود بموانئ وأبعاد جديدة. فالعدادات الثلاثة تبدو وكأنها ثلاث نجوم رقيقة وعشوائية بعد إعادة تصميمها وتطعيمها بالذهب ككل تفاصيل الميناء. أما مؤشرات الدقائق فتشكل مربعاً يميل للاستدارة، كما تم تطوير السيراميك من حيث المظهر والألوان المكثفة مما يضفي تناقضاً مثيراً مع بريق الذهب ولمعان الكريستال الأسود المكسو بالمعدن.

صنعت علبة هذه المجموعة من الجلد الأسود وتحتوي على الرمز الكيميائي الذي يمثل خليط الذهب حيث طبع طبعاً حرارياً على سطح العلبة.

"PIAGET"
تقدّم مجموعة لايملايت



قدمت "دار بياجيه" (PIAGET) مجموعة لايملايت. تمتاز الساعة بعلبتها المصنوعة من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصعة بـ 314 ماسة زنة 5,1 قيراط تقريباً، وحجر من الياقوت زنة 0,1 قيراط.

ميناؤها من عرق اللؤلؤ الأبيض المرصع بـ 12 ماسة زنتها نحو 0,03 قيراط وهي تعمل بحركة كوارتز بياجيه 56P. سوارها من الساتان الأسود مع مشبك قابل للطي من الذهب الأبيض عيار 18 قيراطاً والمرصع بـ 50 ماسة زنتها نحو 0,5 قيراط.

ومن ضمن مجموعة لايملايت ساعة Love Letter التي تتضمن العديد من المزايا وأبرزها توافرها مزينة بجلد السمك أو مرصعة بالماس، والتي بمجرد فتح الغطاء تخرج رسالة حب في شكل ميناء باللون الأسود أو عرق اللؤلؤ منمقاً بـ 12 ماسة. يمكن اختيار أي عبارة حب وإدراجها في هذه الساعة.

Vacheron Constantin

تكرّم المواهب في دبي


من اليمين: خوان كارلوس توريس، إبراهيم عبد الملك محمد يقدمان الجائزة لأحد الفائزين

كرمت "دار فاشرون كونستانتين" الفائزين بمسابقة "فاشرون كونستانتين للمواهب الواعدة 2007" خلال حفل خاص بالمناسبة في الجامعة الأميركية في دبي حضره الأمين العام للهيئة العامة لرعاية شؤون الشباب والرياضة ممثلاً وزير الثقافة والشباب وتنمية المجتمع في دولة الإمارات **إبراهيم عبد الملك محمد** والرئيس التنفيذي لـ"دار فاشرون كونستانتين" **خوان كارلوس توريس**.

وقال **عبد الملك**: "تجسد مبادرة "فاشرون كونستانتين" مستوى الوعي والرقي الذي تتمتع به المؤسسات المختلفة للمجتمع المدني من حيث الإهتمام بالشأن الثقافي والعمل على إحياء مفهوم الجمال في النفس البشرية".

أما **توريس** فقال: "تشكل مسابقة "فاشرون كونستانتين الشعرية للمواهب الواعدة" جزءاً مهماً من رسالة الدار في تدريب جيل الشباب وصقل مهاراته ومواهبه. فالدار تهدف إلى خلق التحدي ومكافأة المواهب الأفضل ومتابعة مشاريعهم وتطويرها".

JAEGER- LECOULTRE

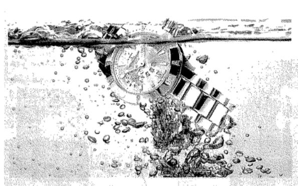
تطرح

Master Compressor Diving

تقدم دار JAEGER- LECOULTRE 3 طرازات من Master Compressor Diving ساعة الغطس ذات الخصائص المميزة.

تتضمن هذه الساعات علبة صممت خصيصاً لتقاوم ضغط المياه حتى عمق ألف متر بالإضافة إلى مقياس للعمق. وتعتبر ساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ برو جيوغرافيك" النجمة المشعة ضمن مجموعة ساعات الغطس، يبلغ قطرها 46,3 ملم وترفق بمقياس ميكانيكي لعمق المياه. أما ساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ جي أم تي" وساعة "ماستر كومبريسور دايفينغ كرونوغراف" فيبلغ قطر كل منهما 44 ملم.

تتميز ساعات "ماستر كومبريسور دايفينغ" الخاصة بالمحترفين بإطارها المخصص للغطس والذي يظهر تفاصيل جمالية وتقنية متطورة للغاية، إضافة إلى أرقامها الكبيرة جداً ومؤشرات ساعاتها، فضلاً عن شكل العقارب المضيئة الجديدة واستخدام اللون الأزرق.



صنعت الطرازات الثلاثة من مجموعة "ماستر كومبريسور دايفينغ" من التيتانيوم الخفيف وشديد المقاومة بدرجة 5 وهو مصقول بالساتان لتخفيف البريق تحت المياه.

ZENITH

تقدّم ساعة ChronoMaster T

طرحت ZENITH مجموعة من الساعات من بينها ساعة ChronoMaster T.

تمتاز هذه الساعة بحركة الكرونوغراف الأوتوماتيكي كاليبر El Primero 4021 المؤلفة من 248 مكوناً، وهي تتمتع بطاقة تخزين الوقت تزيد على 50 ساعة.

إطار الساعة من الستانلس ستيل بقطر 40 ملم وزجاجها من الكريستال السفيري المقوّس المعالج ضد انعكاسات الضوء، مع قدرة على مقاومة المياه حتى عمق 30 متراً.

تمتاز بمينائها الأسود الخالص، أو الفضي أو الأبيض والمفتوح عند الساعة 10 لإظهار قلب الكاليبر. مؤشرات الساعات بالأحرف الرومانية من الروديوم والعقارب من الروديوم أو الروثينيوم.

تتوافر هذه الساعة بسوار من الجلد الأبيض أو البني أو الأسود المقطّع مع إبزيم ثلاثي الطي يحمل نجمة Zenith.



معرض فني لـ "جيه بي مورغان" في "مركز دبي المالي العالمي"

أعلنت "جيه بي مورغان" (JP Morgan) عن عرض نخبة من الأعمال الفنية من مجموعتها "جيه بي مورغان تشايس أرت كولكشين" في معرض خاص ستقيمه بالتعاون مع "مركز دبي المالي العالمي" بين 10 مارس الحالي ولغاية الأول من مايو 2008.

سيضم المعرض، الذي يحمل إسم "مجموعة رؤى"، 70 عملاً فنياً حديثاً ومعاصراً لفنانين بارزين من القرن العشرين، وسيقام في قاعة الامباير في "مركز دبي المالي العالمي".

وقال الرئيس التنفيذي لـ "جيه بي مورغان" في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **غسان عبد الكريم**: "سيكون عرض الأعمال الفنية "مجموعة رؤى" فرصة فريدة أمام الجمهور لمشاهدة العديد من الأعمال الفنية المتميزة من "مجموعة جي بي مورغان تشايس أرت كولكشين"".

واعتبر محافظ "مركز دبي المالي العالمي" د. **عمر محمد أحمد بن سليمان** "أن هذا المعرض يلقي الضوء على التزامنا المشترك بالعمل على التكامل بين الفن والثقافة داخل بيئة أعمال تتسم بالحيوية في المركز".

"بيت التمويل الخليجي" يدعم إصدار كتاب "موزاييك" في البحرين



من اليسار: محمد المقبل، وزير الصناعة والتجارة البحريني د. حسن فخرو، ود. علي فولاذ

أعلن "بيت التمويل الخليجي" عن رعايته لكتاب "موزاييك" لـ د. **علي حسن فولاذ**. والكتاب رسالة دكتوراه أعدها المؤلف حول "دور الحرف اليدوية في التنمية السياحية والاقتصادية في مملكة البحرين".

ويتضمن الكتاب توثيقاً شاملاً للمهارات الفريدة التي تم تناقلها عبر الأجيال ومدى قدرتها على المساهمة حالياً ومستقبلياً في الاقتصاد البحريني.

وقال رئيس الخزينة في "بيت التمويل الخليجي" **محمد المقبل**: ""بيت التمويل الخليجي" يشعرنا بارتباط شديد بتاريخ هذا البلد وما يحمله من قيم فاضلة لا تزال مرتبطة بحاضرنا المعاصر".

أما **فولاذ** فقال: "يشاركني "بيت التمويل الخليجي" رغبتي في عرض قرون من المهارة والموهبة في صناعة الحرف اليدوية البحرينية. لقد شاركوني في اعتقادي أن نقل وتوثيق تاريخ البحرين وانجازاتها الثقافية إلى تاريخنا المعاصر هي مسؤولية مهمة".

"جي سي أي الشرق الأوسط" تفوز بجائزة "GEMAS 2008"



من حفل تسلّم الجوائز

فازت وكالة "جي سي أي الشرق الأوسط للعلاقات العامة" بجائزة GEMAS 2008 التي تمنحها "جي إم أر" للتسويق العربي، وذلك عن أفضل استخدام للعلاقات العامة التي وظفت في مشروع إطلاق حملة منتجع "جنة دلمون المفقودة" في البحرين.

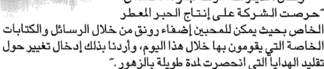
أقيم حفل توزيع الجوائز في مدينة الجميرة بحضور الرئيس التنفيذي لـ Grey World Wide الشرق الأوسط وشمال أفريقيا **فيليب سكاف**، والمدير الإقليمي لـ "جي سي أي الشرق الأوسط" **غريغ ويكستيد** ومدير عام "جنة دلمون المفقودة" **بول بلانت** ورئيس دائرة المبيعات والتسويق فيها **محمد علي**، إلى جانب أكثر من 600 مدعو من كبار مدراء التسويق والدعاية والإعلان والعلاقات العامة والإعلام في المنطقة.

Allure Homme Edition Blanche



يجسّد عطر CHANEL الجديد للرجال Allure Homme Edition Blanche قوة الروح الخلاقة سواء برائحته كعطر مركّز Eau de Toilette أو من خلال تصميم زجاجته التي تجمع بين الأبيض القطبي والبرونز الشمسي. توازن كامل بين الأناقة والفرادة الحقيقية يميّز هذه المجموعة المهداة إلى هواة الفن، والأشياء الجميلة.

"حبر يوم الحب" من MONTBLANC



طرحت "MONTBLANC" حبر يوم الحب" الخاص المعطر بالروائح الزكية للمرة الأولى في أسواق المنطقة، وذلك لمناسبة "يوم الحب".

وقال مدير الشركة **جو النحاس**: "حرصت الشركة على إنتاج الحبر المعطر الخاص بحيث يمكن للمحبين إضفاء رونق من خلال الرسائل والكتابات الخاصة التي يقومون بها خلال هذا اليوم، وأردنا بذلك إدخال تغيير حول تقليد الهدايا التي انحصرت لمدة طويلة بالزهور."

ويتوفر "حبر يوم الحب" في زجاجة أنيقة بالإضافة إلى عبوة الكارتريدج الخاصة التي تحتوي على ست وحدات.

عادل الشيراوي



عيّنته "دبي العالمية" نائباً لرئيس "استثمار العالمية"، الذراع الاستثمارية للشركة.

وإلى مسؤولياته الجديدة، سيستمر في منصبه كعضو في مجلس إدارة "تمويل".

وكان **الشيراوي** شغل، قبل انضمامه الى "تمويل"، مناصب عدة في مؤسسة الموانئ والجمارك والمنطقة الحرة من بينها المدير التنفيذي، كما شغل منصب المدير العام المساعد للشؤون المالية والإدارية ومدير قسم تكنولوجيا المعلومات في دائرة الموانئ والجمارك في دبي. وتمت مؤخراً تسمية **الشيراوي** واحداً من أبرز 25 قيادياً شاباً عالمياً من الشرق الأوسط للعام 2007 من قِبَل "المنتدى الاقتصادي العالمي".

خالد عبد المنعم

عيّنته "شركة منتجات الألمنيوم المحدودة" ("ألوبكو")، ومقرّها الرئيسي الدمام، مديراً عاماً لها.

يتمتّع **عبد المنعم** بخبرة واسعة في إدارة الشركات، حيث سبق أن شغل العديد من الوظائف القيادية في شركات محلية وعالمية، مثل: "شركة بروكتر آند غامبل"، و"شركة بيبسيكو العالمية"، و"شركة جهينة" في العديد من بلدان الخليج العربي والشرق الأوسط وشمال أفريقيا وإيطاليا.

محمد جاسم الجاسم

أعلنت "شركة الخزنة للتأمين" عن ترقيته من رئيس تشغيلي إلى منصب المدير العام.

ويحمل **الجاسم** ماجستيراً في إدارة الأعمال وإدارة الرعاية الصحية من الولايات المتحدة الأميركية، وهو عضو في عدد من الجمعيات الدولية أبرزها "الجمعية الأميركية لإدارة المستشفيات والتنفيذيين الصحيين" و"الجمعية الدولية للعلاقات العامة"؛ وهو حالياً عضو في "الجمعية البحرينية للتدريب والتأمين".

خالد الطراونة

عيّنته "الشركة العربية لصناعة الإسمنت الأبيض" مديراً عاماً لها.

وشغل **الطراونة** منصب مدير التخطيط الإقليمي في "وزارة التخطيط والتعاون الدولي" في الأردن، كما أشرف على إنشاء مديرية التنمية المحلية فيها. وتدرّج قبل ذلك، في عدد من الوظائف ذات الصلة بموضوع التخطيط، منها وظيفة مخطط إقليمي في "وزارة الشؤون البلدية والقروية والبيئة"، ومخطط مدن في سلطة إقليم العقبة، كما عمل مع فريق التخطيط لولاية جنوب كاليفورنيا – الولايات المتحدة، وترأس قسم الدراسات الإقليمية والحضرية في "وزارة التخطيط".

ويحمل **الطراونة** شهادة الماجستير في التخطيط من جامعة جنوب كاليفورنيا – الولايات المتحدة الأميركية، إضافة إلى شهادة البكالوريوس في هندسة تخطيط المدن.

أندرو دارتنل



عيّنته "فنادق ومنتجعات فورسيزونز" مديراً لـ "فندق فورسيزونز الرياض".

ويتمتّع **دارتنل** بخبرة تربو على 25 عاماً في مجال الضيافة العالمية، وهو قدم إلى الرياض من "فندق فورسيزونز الدوحة"، حيث أمضى 3 سنوات مديراً للأغذية والمشروبات فيه. وقبل ذلك تولّى منصب مدير الأغذية والمشروبات لـ "مجموعة بارك حياة" و"إنتركونتيننتال" في عدد من العواصم الكبرى بدءاً من سيدني وحتى هونغ كونغ وسنغافورة.

ميشيل غوينز

عيّنتها "شركة جونيبر نتووركس" في منصب الرئيسة التنفيذيّة للمعلومات.

وتمتلك **غوينز** خبرة مهنية تمتد أكثر من 25 عاماً، عملت خلالها في "شركة أتش بي" حيث شغلت فيها مناصب تنفيذية عدة، كان أخرها منصب الرئيسة التنفيذيّة للمعلومات لدى مجموعة التصوير والطباعة في "أتش بي".

محمد سيف المزروعي



عيّنته "شركة رويال جت" رئيساً لقسم العمليات الجوية التشغيلية.

ويتمتّع **المزروعي** بخبرة تتجاوز الـ 25 عاماً شملت مناصب ومهاماً في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة، كما عمل مع "الطيران الأميري"، "طيران الخليج" و"الطيران العُماني".

حمزة تقي

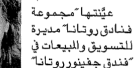
عيّنته "الوطنية للاتصالات" مديراً لإدارة التسويق فيها.

وينضمّ **تقي** إلى الهيكل القيادي في الشركة حاملاً معه خبرات عريقة في ستراتيجيات التسويق، حيث يحفل تاريخه المهني بالعديد من الإنجازات والنجاحات. وقبل انضمامه إلى الشركة، شغل **تقي** منصب مساعد المدير العام في "شركة المستقبل للاتصالات" (FCC)، وهو يحمل إجازة في علوم الهندسة الكهربائية.

عاصم العلي

عيّنه "مصرف دبي" مديراً للموارد البشرية لديه. وقبل ذلك، عمل **العلي** في "أكاديمية اتصالات"، حيث تدرّج في مناصب عدة فيها، كان آخرها منصب مدير المبيعات والتسويق؛ وكان عمل قبل ذلك لمدة 5 سنوات عضواً في فريق تخطيط وتطوير القوى العاملة في "شركة أبو ظبي لتسييل الغاز المحدودة" ("أدغاز").

شنتال بوضاهر نجم



عيّنتها "مجموعة فنادق روتانا" مديرة للتسويق والمبيعات في "فندق جفينور روتانا" بيروت.

وتتمتّع **بوضاهر** بخبرة تزيد على 11 سنة في قطاع الضيافة، حيث أمضت معظمها مع "مجموعة إنتركونتيننتال"، وشغلت منصب مساعدة لمدير المبيعات في "فندق لو فندوم إنتركونتيننتال بيروت" خلال السنتين الأخيرتين.

كيفن كولمان



تمّ تعيينه من قِبَل مجموعة الضيافة العالمية جميرا" نائباً لرئيس التسويق الستراتيجي في المجموعة.

ويحمل **كولمان** شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال والتسويق من جامعة A&M في ولاية تكساس الأميركية، وكان قد شغل سابقاً منصب نائب رئيس التسويق الستراتيجي في "مجموعة فنادق إنتركونتيننتال" في أتلانتا – ولاية جورجيا، إضافة إلى عمله مع "مجموعة فنادق Accore" الفرنسيّة.

Offices and Representatives

Al-Iktissad Wal-Aamal Offices

LEBANON (head office)

Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: + 961 1 780200 - 353577
FAX: + 961 1 780206 - 354952
E-mail: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

RIYADH
P.O.BOX: 5157 RIYADH 11422
Al Olaya str., Al Nemr Center (B),
3rd Flr., Office # 302
TEL: + 966 1 293 2769
FAX: + 966 1 293 1837

JEDDAH
Adham Trade Center, Al Madinah Rd
1st Flr, Office # 105
TEL & FAX: + 966 2 651 9465
+ 966 2 614 1855

U.A.E. (Regional office)

P.O.BOX: 55034 DEIRA - DUBAI
TEL: + 971 4 294 1441
FAX: + 971 4 294 1035
E-MAIL: iktissad@iktissad.com

KUWAIT

P.O.BOX: 22955
SAFAT 13090 KUWAIT
TEL: + 965 2409552
MOBILE: + 965 7835590
FAX: + 965 2409553

QATAR

office # 16 ,Bin Towar center,
TV roundabout, Doha, Qatar
P.O.BOX: 747 Doha-Qatar
TEL: + 974 4877442
FAX: + 974 4873196
Mobile: + 9745112279
E-MAIL: raed.chehaib@iktissad.com

TURKEY

I. E. MURAT EFE
EMLAK BANKASI BLOKLARI C-4
NO. 15 34330 I. LEVENT - ISTANBUL
TURKEY
TEL: + 90 212 281 31 69
FAX: + 90 212 281 31 66
E-MAIL: turkey@iktissad.com

International Media Representatives

FRANCE

MRS. VICTORIA TOWNSEND
85 AVE. CHARLES DE GAULLE
92200 NEUILLY SUR SEINE
FRANCE
TEL: + 33 1 40883574
FAX: + 33 1 40883574
Email: vt22@wanadoo.fr

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
JAPAN
TEL: + 813 35846420
FAX: + 813 35055628

MALAYSIA

Shallie Cheng
Publicitas International Sdn Bhd
S105, 2nd Floor, Centrepoint,
Lebuh Bandar Utama, Bandar Utama,
47800 Petaling Jaya, Selangor,
Malaysia.
Mobile Phone: + 6012 287 3092
TEL: + 603 7729 6923
FAX: + 603 7729 7115
Email: scheng@publicitas.com

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
KRASNOKHOLMSKAYA NABEREZHNAJA
DOM 11/15, APP. 132
109172 MOSCOW,
RUSSIAN FEDERATION
TEL: + 7 495 911 2762, 912 1346
FAX: + 7 495 912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOMRM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
1916 SEOUL, 110-619 KOREA
TEL: + 82-2 739 7841
FAX: + 82-2 732 3662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10,
SUISSE
TEL: + 21 654 40 00
FAX: + 21 654 40 04

UNITED KINGDOM

TONY BEESTON
POWERS INTERNATIONAL LTD
GORDON HOUSE
GREENCOAT PLACE
LONDON SW1P 1PH
TEL: + 44 207 592 8325
FAX: + 44 207 592 8326
E-MAIL: tbeeston@publicitas.com

U.S.A, CANADA, PUERTO RICO

AD/MARKET INTERNATIONAL
136 EAST 36TH ST.
NEW YORK, NY 10016
TEL: + 1 212 213 8408
FAX: + 1 212 779 9651
E-MAIL: info@admarketintl.com
WEBSITE: admarketintl.com

THE MARCOM BUILDING
105 WOODROW AVE.
SOUTHPORT, CT 06490
TEL: + 1 203 319 1000
FAX: + 1 203 319 1004

Advertisers' Index